

Die Absatzprobleme des Erwerbsgartenbaues

INAUGURAL-DISSERTATION
zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität
zu Erlangen

vorgelegt
von Herbert Guhr
Hennigsdorf

Tag der mündlichen Prüfung: 22. 7. 1958

Die Absatzprobleme des Erwerbsgartenbaues

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität

zu Erlangen



vorgelegt
von Herbert Guhr
Hennigsdorf

Tag der mündlichen Prüfung: 22. 7. 1958

Dekan: Universitätsprofessor Dr. Heinz Löwe
Referent: Universitätsprofessor Dr. Erich Thieß
Korreferent: Universitätsprofessor Dr. Josef Back

VORWORT

Nachstehende Arbeit setzt sich mit den betriebswirtschaftlichen Absatzproblemen des Erwerbsgartenbaues auseinander und weist auf die sich daraus ergebende volkswirtschaftliche Bedeutung für den ganzen Berufsstand hin.

Das Inkrafttreten des Gemeinsamen Marktes ab Januar 1958 zwingt den Erwerbsgartenbau in der Bundesrepublik, seine Konkurrenzfähigkeit hinsichtlich der geübten Absatzwege zu überprüfen.

Herrn Prof. Thiess danke ich für den Untersuchungsauftrag, Unterstützung und Beratung.

Der Buchstelle des Bayerischen Gärtnereiverbandes in Nürnberg, insbesondere Herrn Georg Kaltenbach, und dem Bayerischen Gärtnereiverband und seinem Geschäftsführer, Herrn Willy Wex, sei an dieser Stelle gedankt für die mir gewährte Unterstützung bei der Beschaffung von Unterlagen.

Der gleiche Dank sei dem Zollamt Erlangen, der Bundesbahn Erlangen und der Außenhandelsstelle in Frankfurt gesagt.

Für die Hilfsleistung bei der Auffindung und Übersetzung des holländischen Materials gebührt Herrn Christian van Rijn, Lisse/Holland, besonderer Dank sowie Herrn Prof. Ferro von der Università di Padova, Italien, für die Beantwortung meiner Untersuchungsfragen und Frau Rosemarie Pernechele, Padova/Italien, für geleistete Übersetzungsarbeit.

EINLEITUNG

Gegenstand nachfolgender Untersuchungen sind die Probleme, die mit den Absatzwegen des Erwerbsgartenbaues in Zusammenhang stehen. Die Entwicklung des europäischen Gedankens und die Ausweitung der nationalen Märkte der Montanländer in den Gemeinsamen Markt verstärkt die Probleme in der Bundesrepublik durch ungehemmteren Zuwachs des ausländischen Angebots.

Hinsichtlich der Konkurrenzfähigkeit der Absatzwege des Erwerbsgartenbaues in der Bundesrepublik innerhalb des Gemeinsamen Marktes müssen besonders gegenüber Holland ernsthafte Bedenken bestehen. Die Bemühungen des Staates und des Berufsverbandes werden durch die vielen mehr nach traditionellen statt kaufmännischen Gesichtspunkten geführten Kleinbetriebe erschwert.

Produktion und Absatz sind die Schwerpunkte jeder wirtschaftlichen Tätigkeit. Eines ist vom andern abhängig, solange ein Beruf erwerbsmäßig betrieben wird und sich gegen Konkurrenz durchsetzen soll.

Die Abhängigkeit von Witterungseinflüssen und die ungewöhnliche Arbeitsüberlastung in den Saisonzeiten gibt dem einzelnen gärtnerischen Betrieb zu wenig Gelegenheit zu ständiger Marktüberprüfung.

Im Teil A der Untersuchung wird ein Überblick über die Besonderheiten dieses Berufszweiges gegeben. Aus jahrelanger Erfahrung und Beobachtung werden die wesentlichen Faktoren, die sowohl den Umfang des Absatzes als auch die Wege und Ebenen bestimmen, mit ihrem Einfluß auf die gärtnerische Produktion aufgezeigt.

Im Teil B werden alle staatlichen Unterstützungen des erwerbsgartenbaulichen Absatzes in der Bundesrepublik aufgezeigt und hinsichtlich ihrer beabsichtigten oder tatsächlichen Wirkung untersucht. Eine ausführliche Darstellung derjenigen staatlichen Maßnahmen wird vorgenommen, die im Rahmen der Forderungen des Gemeinsamen Marktes abgebaut werden müssen und einen anderen Weg des Ausgleiches auf geeigneter Ebene nötig machen.

In Teil C wird eine betriebswirtschaftliche Untersuchung der üblichen Absatzwege vorgenommen.

Die Untersuchung des Aufwandes der jeweiligen Absatzwege und ihre Einflüsse auf den Betrieb sollen einen Vergleich ermöglichen und die nötigen Konsequenzen aufzeigen, auf die in der Schlußbetrachtung hingewiesen wird.

Die herkömmlichen Absatzwege des Erwerbsgartenbaues in der Bundesrepublik belasten nicht nur die Betriebe ungewöhnlich stark, sondern schöpfen die Absatzmöglichkeiten hinsichtlich der Großmärkte und des Exportes nicht voll aus.

Im Teil D wird das Veilingwesen untersucht, das in Holland für den Erwerbsgartenbau den generellen Absatzweg darstellt. Es entlastet die Produktion von der Absatztätigkeit und führt zur Bildung von Spezialbetrieben gegenüber der Vielzahl von Gemischtbetrieben in der Bundesrepublik.

Bei einer relativ minimalen finanziellen Belastung des Berufszweiges hat der holländische Erwerbsgartenbau mit seiner meist genossenschaftlich betriebenen Absatzmethode einen bedeutenden Produktionsumfang und eine hohe Exporttätigkeit entwickelt. Die Produktion in Spezialbetrieben zeigt eine Qualitätsverbesserung und eine betriebliche Ausgeglichenheit, die kräftesparend wirken.

Die Beleuchtung des italienischen Absatzwesens im Teil E zeigt im wesentlichen ähnliche Verhältnisse wie in der Bundesrepublik. Die Exporterfolge Italiens liegen deshalb auch größtenteils an den günstigeren Witterungsverhältnissen gegenüber nördlich gelegenen Ländern. Ein einheitliches Absatzwesen fehlt auch im italienischen Erwerbsgartenbau.

In der Schlußbetrachtung wird darauf hingewiesen, daß ein geordnetes Absatzwesen imstande ist, den Umsatz zu vergrößern und durch Spezialisierung der Betriebe die Qualität der Erzeugnisse zu verbessern.

A. DIE GENERELLEN ABSATZPROBLEME DES ERWERBSGARTENBAUES

Der Erwerbsgartenbau ist in Deutschland ein relativ junger Beruf. Wenn man vom Liebhabergartenbau absieht, der auf Absatzwege nicht angewiesen ist, besteht der Erwerbsgartenbau in Deutschland erst seit etwa 400 Jahren.

Man spricht deshalb auch bei dem Erwerbsgartenbauer vom Marktgärtner, weil er seine Erzeugung ausschließlich zum Zwecke des Verkaufs vornimmt. Im Gegensatz zum nebenberuflichen Gartenbauer, der, wie noch zu erwähnen ist, den Markt zeitweilig empfindlich stören kann, ist der Marktgärtner hauptberuflich im Gartenbau tätig.

Obwohl sich die Gartenbauerzeugnisse in der Mehrzahl von den Kulturgewächsen der Landwirtschaft unterscheiden, zählt der Gartenbau als Urproduzent ebenfalls zum landwirtschaftlichen Sektor. Der Staat gewährt ihm steuerliche Vorteile und ist mehr oder weniger besorgt, Hilfsmaßnahmen zu seiner Erhaltung zu treffen.

Die wesentlichen Unterschiede zwischen landwirtschaftlicher und gärtnerischer Produktion liegen in der Intensität der Bodenausnutzung, die im Gartenbau bis zur viermaligen Kulturfolge während einer Vegetationsperiode führen kann. Der Ertrag ist hier bei gleicher Flächengröße ungleich höher als in der reinen Landwirtschaft. Selbstverständlich ist ein weitaus höherer Arbeits- und Materialaufwand für die gärtnerische Ertragssteigerung notwendig.

Viele Kulturen sind ohne die spezifischen gärtnerischen Betriebseinrichtungen nicht durchführbar. Die wichtigsten Betriebseinrichtungen des Erwerbsgartenbaues, mit denen er sich von dem landwirtschaftlichen Betrieb unterscheidet, sind die Nieder- und Hochglasflächen.

Mit den Glasflächen schafft der Erwerbsgartenbau künstlich das Kleinklima, das den Bedürfnissen seiner Kulturen entspricht, um sie überhaupt in unseren Breitengraden zum Wachsen zu bringen oder ihre Entwicklung zu beschleunigen und die Ernte zu verfrühen.

Durch Selektion und Neuzüchtung wird das Sortiment der Gartengewächse ständig erweitert und verbessert.

1. Die beruflichen Besonderheiten

Im Erwerbsgartenbau nimmt man eine fachliche Teilung insofern vor, als man spezielle Gebiete zusammenfaßt und entsprechende Fachgruppen bildet. Die wesentlichsten Fachgruppen, deren Absatzprobleme behandelt werden sollen, sind:

- a) der Gemüsebau,
- b) der Obstbau,
- c) der Blumen- und Zierpflanzenbau,
- d) die Baumschulen.

Weiterhin gibt es die Fachgruppen Samenbau, Friedhofsgärtnerei, Landschaftsgärtnerei und Gewürzbau.

Wie jeder Beruf hat auch der Erwerbsgartenbau eine fachliche Ausweitung erfahren, die eine solche Einteilung in Fachrichtungen notwendig machte. Je nach der Fachrichtung, in der der einzelne Betrieb tätig ist, werden auch spezielle Betriebseinrichtungen nötig, weil die fachlichen und betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen bei den einzelnen Fachrichtungen verschieden sind.

Deshalb entstehen auch bei der Behandlung der Absatzwege allgemeine und spezifische Probleme. Bevor auf letztere eingegangen wird, sollen allgemeine Absatzprobleme behandelt werden, die für den Erwerbsgartenbau in seiner Gesamtheit von Bedeutung sind.

Infolge der hohen Aufwandskosten reagiert der Erwerbsgartenbau besonders empfindlich auf Absatzstockungen. Wie bei allen landwirtschaftlichen Erzeugnissen ist eine nachträgliche Produktionssteuerung, die sich nach der jeweiligen Nachfrage richten könnte, auch bei den Gartenbauprodukten sehr schwer möglich, weil ein getätigter Anbau eben nicht mehr rückgängig gemacht werden kann.

Jede Verzögerung des Warenabsatzes bewirkt zusätzliche Kostenfaktoren. Eine normale Lagerung, etwa wie bei Industrieerzeugnissen, ist bei Gartenbauerzeugnissen nicht möglich. Sie erfordern besondere Pflege, entsprechende Räumlichkeiten, mehr oder weniger Belüftung, gewisse Wärmetemperaturen und unterschiedliche Feuchtigkeits- und Lichtverhältnisse. Man kann eine Unterscheidung treffen in Gartenbau-

erzeugnisse, die der Ernährung dienen, wie Obst und Gemüse, und solche, die nicht der Ernährung dienen, wie Topfpflanzen und Schnittblumen.

Allen Gartenbauerzeugnissen, die zum Absatz gelangen, ist gemeinsam, daß sie nicht beliebig lange und auch nicht beliebig oft dem Transportzustand unterworfen werden können. Der Warenwert kann dabei sinken oder ganz verloren gehen. Zusätzlich entstehen Kosten für Mehrarbeit, die im Warenpreis keine Verrechnung finden.

Man unterscheidet mehr oder weniger empfindliche und leichtverderbliche Erzeugnisse. Viele vertragen überhaupt keine Lagerung und müssen sofort dem Verbrauch zugeführt werden, sollen sie nicht in kurzer Zeit wertlos werden.

Bei allen Gartenbauerzeugnissen handelt es sich um organische, lebende und einer Atmung unterworfenen Produkte. Wenn sie auch marktfertig nicht mehr eine im ganzen lebende Pflanze darzustellen brauchen, sind sie doch immer Teile davon, die in unzähligen Zellen weiterleben. Das Absterben der Zellen hat das Verderben der Erzeugnisse zur Folge, weil dann je nach den Temperaturverhältnissen eine mehr oder minder schnelle enzymatische oder bakterielle Zersetzung folgt.

Bestehen die zum Absatz gelangenden Gartenbauerzeugnisse aus Pflanzenteilen, wie Gemüse und Schnittblumen, dann wird das Zellenleben schon dadurch begrenzt, daß sie von ihren Versorgungsquellen abgeschnitten sind und ein Austausch der Assimilate mit den von den Wurzeln gelieferten Nährstoffen nicht mehr möglich ist. Die pflanzliche Epidermis ist mit Spaltöffnungen versehen, die ihre Atmung auch auf dem Transport und während der Lagerung fortsetzen. Daraus ergeben sich die für den Transport und die Lagerung notwendigen Voraussetzungen, die auf dem Weg zum Verbraucher stets Beachtung finden müssen. Frischluft und kühle Temperaturen sind nötigenfalls künstlich zu schaffen.

Diese wenigen biologischen Hinweise zeigen, daß Absatzprobleme schon aus der Empfindlichkeit der Gartenbauerzeugnisse resultieren, da die Produkte bei dem Verbraucher in lebendem Zustand eintreffen müssen. Der Weg vom Erzeuger zum Verbraucher soll so kurz wie möglich sein, da frische Ware die besten Aussichten auf Absatz hat.

2. Die Entwicklung der gärtnerischen Absatzebenen

Die volkswirtschaftliche Betrachtungsweise der erwerbsgartenbaulichen Absatzwege ergibt eine Teilung in die möglichen Absatzebenen. Die kleinste Ebene ist das örtliche Absatzgebiet, wenn man von der Selbstversorgung absieht.

Bereits Heinrich von Thünen beschäftigt sich in seinem Werk »Die Landbauarten im isolierten Staat« vor etwa 130 Jahren mit dem Erwerbsgartenbau und legt ihn in den ersten Anbaukreis um die Stadt, für die er bei seinen theoretischen Betrachtungen fünf Anbauzonen vorgesehen hat, in die er je nach der Intensität der Bodenbearbeitung die einzelnen Landbauarten unterbringt.

Seine Überlegungen führten dahin, daß im ersten Anbaukreis um die zu beliefernde Stadt die Güter erzeugt werden müßten, die Beförderung schlecht vertragen oder deren Transportkosten eine zu große Verteuerung der Erzeugnisse herbeiführen würden.

Solange der Erwerbsgartenbau den örtlichen Markt zu beliefern hat, wird noch immer diese Theorie von der Praxis bestätigt. In der Vergangenheit hatten sich die Erwerbsgartenbaubetriebe wie die meisten anderen Berufe auf den örtlichen Bedarf eingestellt. Die damaligen Verkehrsverhältnisse gestatteten zumindestens für die leichtverderblichen Güter keinen überörtlichen Markt.

Erschüttert wurde diese Absatzform zunächst durch den aufkommen den Schienenweg und endgültig in den letzten Jahrzehnten durch das immer stärkere Anwachsen der motorisierten Verkehrsmittel. Während der Schienenweg schon im letzten Drittel des vorigen Jahrhunderts für die daran liegenden Ortschaften veränderte Verhältnisse geschaffen hatte, machte das Kraftfahrzeug und der damit verbundene verstärkte Ausbau des Straßennetzes, beginnend mit der Zeit nach dem ersten Weltkrieg, jeden Ort schnell erreichbar.

Die geschlossenen Märkte wurden aufgerissen und neue Absatzgebiete lockerten die Abhängigkeit vom örtlichen Markt. Die Konkurrenz der örtlichen Betriebe, die bisher auf den Märkten vorgeherrscht hatte, konnte von nun an durch Zufuhr von Erzeugnissen aus anderen Anbaugebieten empfindlich erweitert werden.

Die örtlichen Erzeuger mußten nun mit Störungen ihres Marktanteils rechnen, umgekehrt konnten sie selbst auf andere Märkte ausweichen oder durch Versand der Produkte örtliche Absatzstockungen auffangen.

Durch diese Entwicklung entstanden die überörtlichen Märkte, auf denen neben dem Erzeuger der Klein- und Großhandel auftritt. Der Großhandel kann dabei zweierlei Funktionen haben. Einerseits kann er neben dem Erzeuger als Anbieter auftreten, nämlich dann, wenn er die in anderen Erzeugergebieten aufgekauften Waren absetzen will, und andererseits, wenn er auf dem Markt als Käufer auftritt, um andere Gebiete zu beliefern.

Wenn man unter örtlichen Märkten den Absatz der Erzeugnisse auf dem jeweilig vorhandenen Marktplatz meint, wurde ihre Situation gerade in den letzten Jahrzehnten technisch einschneidend verändert. Die Erweiterung der Ortschaften, die räumliche Einengung der Marktplätze und die wachsenden Verkehrsverhältnisse bewirken die Verlagerung des Umsatzes der Gartenbauerzeugnisse an den Letztverbraucher zum großen Teil in Ladengeschäfte.

Die älteste Form des Absatzes der Gartenbauerzeugnisse auf Märkten war folgendermaßen gestaltet: Zunächst war eine Teilung des Marktgeschehens in den Frühmarkt und in den Tagesmarkt üblich. Die Erwerbsgärtner brachten die am Vortage geernteten Erzeugnisse in aller Frühe zum Marktplatz. Auf diesem sogenannten Frühmarkt traten die Kleinhändler auf. Sie hatten auf dem Tagesmarkt, der anschließend auf dem gleichen Platz stattfinden konnte, oder auf einem besonderen Teil desselben, aber auch auf einem irgendwo vorgesehenen zweiten Platz, einen Verkaufsstand. Dort setzten sie während des Tages ihre auf dem Frühmarkt erworbenen Produkte ab. Nebenher traten auf den Frühmärkten auch Letztverbraucher auf, die besonders preiswert kaufen wollten.

Nach dem Aufkommen der Ladengeschäfte erweiterte sich der Kreis der auf dem Frühmarkt auftretenden Kleinhändler. Weiterhin wurde es üblich, daß ein Zwischenhandel dergestalt stattfand, daß der Großhändler den Einkauf auf dem Frühmarkt tätigte und den Weiterverkauf an den Kleinhandel durchführte.

Bei dem Erwerbsgärtner war schon immer der direkte Absatz seiner Erzeugnisse im eigenen Betrieb üblich, sofern sein Betrieb für den Kunden günstig erreichbar war. Auch die Klein- und Großhändler

können in seinem Betrieb als Abnehmer auftreten. Die Situation des Aufsuchens des Erzeugers verstärkte sich immer dann, wenn die Nachfrage längere Zeit stärker ist als das Angebot.

Umgekehrt muß bei starkem Angebot auch der Erwerbsgärtner schon ebenso lange den Weg des Absatzes beim Kunden suchen, gleichgültig ob beim Letztverbraucher, Klein- oder Großhändler. Das Absatzgebiet des einzelnen Erwerbsgärtners wird besonders verstärkt gestört, wenn das allgemeine Angebot größer ist als die Nachfrage.

Neben dem Marktstand des Kleinhandels tritt auch der Erwerbsgärtner oft mit einem eigenen Stand auf den Tagesmarktplätzen auf. Meistens dann, wenn er seine Erzeugnisse direkt an den Letztverbraucher veräußern will und die Möglichkeit dazu durch die Betriebslage nicht gegeben ist. Statt des Verkaufsstandes auf dem Tagesmarkt ist auch die Errichtung eigener Ladengeschäfte üblich geworden.

In den letzten Jahrzehnten konnte ein Rückweichen der großflächigen Gemüsegärtnereien aus den Städten heraus in die naheliegenden Dörfer oder Vororte beobachtet werden. Sie mußten ihre Flächen den Ausdehnungsbestrebungen der Städte opfern. Die noch in den Ortschaften vorhandenen Erwerbsgartenbaubetriebe sind zumeist Blumenbaubetriebe oder Gemischtbetriebe, die in kleinerem Verhältnis Gemüse anbauen. Zumeist befassen sie sich dann in der Mehrzahl nur mit dem Anbau von Edelmüse. Diese Betriebe haben durch ihre alte Lage inmitten des Verbraucherkreises ihren Kontakt mit den Einzelkunden nicht verloren.

Die Entfernung der Gemüsebaubetriebe von der örtlichen Absatzebene und die schon aufgezeigte Veränderung der Verkehrsverhältnisse brachte die Entwicklung überörtlicher Märkte.

Gleichzeitig konnte auch eine strukturelle Veränderung der Betriebe beobachtet werden, weil sich diese mit ihrem Anbau nicht mehr allein nach dem örtlichen Bedarf zu richten brauchen. Unter überörtlichen Märkten sind die Märkte zu verstehen, die nicht nur die Versorgung der unmittelbaren Absatzebene vornehmen, sondern darüber hinaus Erzeugnisse aufnehmen, die sie in Absatzgebiete leiten, in denen eine günstige Nachfrage besteht.

Die Versorgung von überörtlichen Märkten kann direkt vom Erzeuger erfolgen oder aber auch durch den Großhandel und immer stärker werdend durch genossenschaftliche Absatzwege. Die Produktion einzelner Erwerbsgartenbaubetriebe bringt einem Markt keine überörtliche

Bedeutung. Erst bei der Zusammenfassung der Erzeugnisse vieler Betriebe auf einem Markt kann dieser überörtliche Funktionen übernehmen.

Man kann bei den Märkten mit überörtlicher Versorgung zwei Standorte feststellen. Entweder liegen sie an den Orten, die eine verkehrspolitische Bedeutung haben, oder sie liegen in der Nähe großer Anbaugebiete, die ihre Belieferung sicherstellen. Heute haben die Großmärkte die Aufgabe, die Erzeugnisse ihres Anlieferungsgebietes aufzunehmen und sie nach anderen Märkten des Landes abzusetzen. Es liegt auf der Hand, daß eine Ausdehnung der Absatzebene nach dem Ausland von Großmärkten eher gegeben ist als von örtlichen Märkten, die in der Regel nur so viel Erzeugnisse aufnehmen, wie sie in ihrer örtlichen Ebene absetzen können.

Die Exportmöglichkeit von Gartenbauerzeugnissen ist geradezu von dem Vorhandensein leistungsfähiger Großmärkte abhängig, wenn man von den wenigen Betrieben absieht, die eine so bedeutende Produktion haben, daß sie direkt ins Ausland liefern können. Es handelt sich gewöhnlich um Spezialbetriebe.

Das Sammel- und Absatzvermögen der Großmärkte gestattet es dem Erwerbsgartenbau, sich auch dort auszudehnen, wo örtlicher Bedarf nicht vorhanden ist. Immer mehr geht der Erwerbsgartenbau dazu über, konzentrische Anbaugebiete zu schaffen, wo auf Grund traditioneller, personeller und nicht zuletzt günstiger klimatischer Verhältnisse eine Produktion besonders vorteilhaft erscheint.

Der Großmarkt zieht auch Großverbraucher an, die auf örtlichen Märkten nicht befriedigt werden können. Auch die Verwertungsindustrie, die stoßweise tätig wird, dann aber in großen Mengen nachfragt, braucht zusammengefaßte Erzeugungsangebote.

3. Absatzbeeinflussung durch Ernteschwankungen

Für den Erwerbsgartenbau ist die Aufnahmebereitschaft der Märkte Voraussetzung für alle betriebswirtschaftlichen Erwägungen. Wie bereits behandelt, kann die Erzeugungsmenge nachträglich nicht mehr reguliert werden, und die beschränkte Lagerfähigkeit der Erzeugnisse zwingt zur Anstrengung eines schnellen Absatzes.

Die gewerbliche und industrielle Erzeugung kann durch Lagerung das Angebot steuern oder Einschränkungen und Ausweitungen der Produktion während des Fabrikationsprozesses eher vornehmen.

Daraus resultiert für die gesamte Landwirtschaft einschließlich des Gartenbaues die Wirkung der King'schen Regel. Normalerweise wird der Warenpreis in der freien Wirtschaft durch Angebot und Nachfrage reguliert. Die King'sche Regel besagt, daß Ernteüberschüsse nicht nur im Verhältnis der eingetretenen Angebotserhöhung Preisrückgänge verursachen, sondern daß der Preisabfall das Mehrfache des Warenüberschusses ausmacht. Das Gegenteil tritt bei einer schlechten Ernte ein, die die Nachfrage nicht voll erfüllen kann. Preiszusammenbrüche, die durch den Ernteüberschuß eines Produktes verursacht sind, können sich auch auf die übrigen Erzeugnisse ausdehnen. Umgekehrt bewirkt die King'sche Regel, daß schlechte Ernten, die größere Gebiete betreffen, den Betrieben mehr Einnahmen bringen können als maximale Erntejahre, in denen die erhöhte Ernte noch zusätzlichen Arbeitsaufwand erfordert.

Gebietsmäßige Ernteschwankungen können durch die Absatzwege über Großmärkte weitgehend ausgeglichen werden. Dieser Ausgleich kann sich bei entsprechender Freizügigkeit auch über die Ländergrenzen hinweg erstrecken.

Sind die überörtlichen Märkte nicht imstande, Erntespitzen auszugleichen und damit Preiszusammenbrüche zu mildern, kann weiterhin eine finanzkräftige Verwertungsindustrie diese Funktion übernehmen. Das ist bei der Verwertungsindustrie nicht immer der Fall, weil insbesondere bei der Konservenindustrie der eigene Absatz in den Monaten am geringsten ist, in denen die Erzeugnisse des Erwerbsgartenbaues aufgekauft werden. Der Hauptabsatz der Verwertungsindustrie fällt in die Wintermonate, so daß die bei der Verarbeitung entstandenen erheblichen Lohn- und Materialkosten erst mit einer Umsatztätigkeit zurückfließen können. Eine entsprechende Kreditnahme während der Ankaufszeit ist nicht immer möglich, so daß die Verwertungsindustrie oft auf Preiszusammenbrüche in den Erntespitzen wartet, um sich möglichst billig mit Rohstoffen einzudecken.

Für den Erwerbsgartenbau ist ein solcher Absatz, der meist unter dem Selbstkostenpreis liegt, nicht befriedigend, aber auch dieser Absatz hat seine Bedeutung deshalb, weil er vorübergehende Ernteschwemmen beseitigt und eine nachfolgende Preisstabilität bewirken kann. Der einzelne

Erzeuger ist zumeist wenig geneigt, die Interdependenz dieser Vorgänge zu erkennen und bedauert oft bei wiederhergestellter Preisstabilität, die Erzeugnisse wenige Tage zuvor unter dem Preisdruck abgegeben zu haben. In Wirklichkeit wäre es zu der nachfolgenden Preisstabilität ohne vorherige Abschöpfung der Warenüberschüsse nie gekommen.

Größere Erzeugerbetriebe und vor allem Absatzgenossenschaften gehen verstärkt dazu über, geeignete Kühlräume zu schaffen, um mit der Möglichkeit der Warenrückhaltung bei ungünstiger Marktlage das Überangebot zeitlich reduzieren zu können. Die Wirksamkeit solcher Kühlvorrichtungen ist jedoch durch die Empfindlichkeit der jeweiligen Erzeugnisse beschränkt, die je nach der Art des Produktes wiederum verschiedene Kühltemperaturen erfordern.

Die nachfolgende Haltbarkeit ist von einem langsamen Übergang zur Normaltemperatur abhängig, weil sonst durch zu große Feuchtigkeitsabgabe der unterkühlten Erzeugnisse ein schnelleres Verderben verursacht wird. Eine beliebige Unterkühlung darf nicht erfolgen, da das Zelleben dadurch zerstört werden kann.

Für den Erzeuger ist der Vertragsanbau mit der Verwertungsindustrie wünschenswert, weil ihm eine entsprechende Absatzmenge und ein vereinbarter Preis garantiert werden. Natürlich ist auch dabei ein Risiko, wenn durch ungünstige Ernten der allgemeine Marktpreis weit über dem Vertragspreis liegt.

Katastrophal wirkte sich in der Wirtschaftskrise die Unfähigkeit der Verwertungsindustrie aus, den für sie vorgesehenen Massenanbau abzunehmen. Diese Erzeugnisse drückten dann zusätzlich den ohnedies gesättigten Verbrauchermarkt.

Bei einjährigen Kulturen wirkt sich eine solche Absatzkrise auf das nächste oder höchstens übernächste Jahr aus, weil die zu erwartende nächstjährige Anbaueinschränkung den Preis wieder normalisieren kann.

Anders ist es bei mehrjährigen Kulturpflanzen, deren Fruchtbarkeit erst nach längerer Entwicklungszeit eintritt, wie z. B. Beerenobst und Spargel. Wenn dann auf Grund einer anhaltenden Absatzkrise die Erzeuger dazu übergehen, die nunmehr unlohnend gewordenen Kulturen zu beseitigen, kann es in den nächsten Jahren, besonders bei steigender Konjunktur, einen empfindlichen Angebotsmangel in den betreffenden Erzeugnissen geben. Die King'sche Regel pflegt dann nach der anderen

Seite auszuschlagen, und der Verbraucher zahlt gegebenenfalls mehrere Jahre einen überhöhten Preis, weil nämlich eine inzwischen vorgenommene Anbauausweitung noch keine Erträge bringt.

Besonders marktstörend kann sich eine Anbaureaktion auf Grund der Absatz- und Preisschwankungen im Obstbau auswirken. Die Tragfähigkeit von Buschobstanlagen beginnt etwa nach 5 Jahren und die von Hochstamm-Obstanlagen nach einem Jahrzehnt.

Nicht nur der erwerbsmäßige Anbauer, sondern auch der Nebenerwerbs- und private Kleingärtner werden durch lohnende Preise für Gartenbauerzeugnisse angeregt, Pflanzungen vorzunehmen. In der Vorwährungszeit wurden Obstbaumpflanzungen getätigt, die unter normalen Preisverhältnissen und Angeboten auf dem Obstmarkt nie vorgenommen worden wären.

Abgesehen von der dadurch hervorgerufenen Mehrzucht von Obstbäumen in den Baumschulen, die dann bei Eintritt normaler Verhältnisse überhaupt keinen Absatz fanden, wurde noch nicht einmal die Pflege der gepflanzten Bäume durch den späteren Ertrag gedeckt, weil der Obstpreis inzwischen durch den vermehrten Anfall von Früchten gefallen war.

4. Marktlage und Import bestimmen Anbauumfang

Die Vernachlässigung der Obstbaumanlagen oder die teilweise Beseitigung lassen dann zur gegebenen Zeit wieder Rückwirkungen erwarten.

Während der Autarkiepolitik Deutschlands in den Jahren 1933–1945 wurde eine einseitige Anbauausweitung im Gemüsebau vorgenommen. Die Exportmöglichkeit früherer Lieferländer wurde nach Deutschland unterbunden, so daß die eigene Erzeugung trotz ihrer Ausbreitung den Bedarf nicht decken konnte, der noch durch den Mangel an anderen Nahrungsmitteln verstärkt wurde.

In den Jahren zwischen 1945–1948 änderte sich an der Verknappung trotz Anbauausweitung nichts, da Importe infolge der Wertlosigkeit der Reichsmark und der vorhandenen Devisenschwierigkeiten nach der Bundesrepublik völlig unbedeutend waren.

Die Währungsreform brachte schlagartig andere Verhältnisse. Der Sommer 1948 zeigte eine Schwemme von Gemüseerzeugnissen auf dem Markt, die jahrelang Mangelware gewesen waren. Nicht nur die ein-

setzenden Importe brachten ein größeres Angebot, sondern die Nachfrage des Verbrauchers wendete sich auch anderen Waren zu, die mit der Währungsreform wieder käuflich wurden.

Besonders Grobgemüse, das viele Jahre hindurch mangels Feingemüse oder anderer Nahrungsmittel gut abgesetzt werden konnte, wurde im Herbst 1948 fast unverkäuflich. Lediglich Obst und Feingemüse erzielten gute Preise und wurden glatt abgesetzt.

Der bisherige Eigenbau der Verbraucher ließ in den kommenden Jahren immer mehr nach, und der bisherige Absatz von Gemüsejungpflanzen an Klein- und Hausgärten sowie an den Feldgemüsebauer, der schon über ein Jahrzehnt ein wesentlicher Teil der gärtnerischen Frühjahrsproduktion war, kam zum Stillstand. Noch im Frühjahr 1948 war von dieser Seite ein erheblicher Anbau vorgenommen worden, der das Dilemma nach der Währungsreform verstärkte.

Mit der Stabilisierung der deutschen Währung traten auch wieder die ausländischen Konkurrenten des deutschen Erwerbsgartenbaues in Erscheinung. Hauptkonkurrenten für den deutschen Erwerbsgartenbau in der Bundesrepublik sind in Europa Holland, Frankreich und Italien. Auf Grund klimatischer Begünstigungen und staatlich geordneter Marktverhältnisse sind sie teilweise imstande, den Absatz der deutschen Erzeuger zu erschweren und den Marktpreis erheblich zu drücken. In Italien kommt neben der klimatischen Begünstigung eine Verbilligung der Erzeugung durch das niedrige Lohnniveau dazu.

Feuchte Meeresluft und warme Temperaturen erleichtern vielfach die Anbauverhältnisse in den Konkurrenzländern. Ohne den Mehraufwand von Heizkosten und künstlicher Bewässerung kommt es zu Ernteverfrühungen gegenüber dem deutschen Anbau. Außerdem verringern sich die Kulturkosten durch die Verkürzung der Kulturzeit.

Grundsätzlich bewirken die Exporte der Konkurrenzländer auf den Märkten der Bundesrepublik eine Vermehrung des Angebots. Weiterhin können sie von vornherein, mit einem geringeren Preis belastet, den deutschen Erzeugerpreis drücken oder den deutschen Absatz behindern.

Auch wenn die Lieferungen der ausländischen Gartenbauerzeugnisse zwischen die eigenen Ernten fallen und nur vorhandene Lücken füllen, sind sie dennoch nicht ohne Wirkung auf die Preisbildung der nachfolgenden deutschen Erzeugnisse. Im Frühjahr wird die Nachfrageinten-

sität nach deutschen Frühgemüse erheblich schwächer sein, wenn schon in den Wintermonaten eine Belieferung des Marktes mit den gleichen Erzeugnissen aus dem Ausland erfolgt ist.

Während die Lieferungen aus Südfrankreich und Italien schon aus dem Freilandanbau stammen können, kommen die deutschen Erzeugnisse aus dem aufwandreicheren Unterglasanbau und sind damit einem ungleichen Wettbewerb ausgesetzt. Dem Käufer können die Gründe eines Preisunterschiedes unbekannt sein, und er beschränkt seine Nachfrage nach dem deutschen Erzeugnis. Diese Nachfragebeschränkung erzwingt oftmals einen Marktpreis, der die hohen Treibkosten des deutschen Erwerbsgärtners nicht deckt.

Der deutsche Treibgemüsebau ist aus diesem Grunde stark zurückgegangen, weil dieses Mißverhältnis noch durch die erhöhten Heizmaterialkosten verstärkt wurde. Eine Verlagerung auf die Kalttreiberei, die in ungeheizten Nieder- und Hochglasflächen vorgenommen wird, ist dadurch nötig geworden.

Kommen die Importe direkt in die deutschen Ernten hinein, ist der Absatz der eigenen Erzeugnisse besonders gefährdet. Überblickt man die Menge der Faktoren, die den Absatz der gartenbaulichen Erzeugnisse beeinflußt und gefährdet, dann drängt sich die Frage auf, warum eine deutsche Erzeugung in einem solchen Umfang betrieben werden soll, wenn eine Belieferung durch das Ausland für den deutschen Verbraucher vorteilhafter sein kann.

Jeder Staat aber war bisher gezwungen, seine Eigenerzeugung im Hinblick auf die Gefahr zwangsläufig sich ergebender Selbstversorgung zu unterstützen. Nicht nur politische Verwicklungen, sondern auch Witterungskatastrophen in den Exportländern können den Ruf nach der Eigenerzeugung notwendig werden lassen.

Während der Autarkiebestrebungen Deutschlands wurde die deutsche Landwirtschaft einschließlich des Gartenbaues staatlich besonders unterstützt. Die Wirtschaftskrise hatte auch eine Verschuldung des Agrarsektors mit sich gebracht, und die Ausnutzung der Erzeugungskapazität war aus einzelwirtschaftlichen Gründen in großem Umfange nicht mehr vorgenommen worden.

Eine planmäßige Entschuldung der Betriebe wurde eingeleitet und durchgeführt. Die Betriebseinrichtungen modernisierte man durch Kreditgaben, so daß eine Ausweitung der Kulturen die Erzeugungskapazität

wieder ausnützte. Der Anteil der Eigenerzeugung am Gesamtverbrauch steigerte sich daraufhin in den Jahren 1935/36 bis 1938/39

in Gemüse auf 91%

in Obst auf 98%¹⁾

5. Absatzstörung des Erwerbsgartenbaues durch Nebenerwerbs- und Liebhabergärtner

Sowohl der Anbau von Gartenbauerzeugnissen als auch ihr Absatz können in der Bundesrepublik ohne jedwede Genehmigung von jedermann vorgenommen werden.

Nicht unerhebliche Angebotserhöhungen in Gartenbauerzeugnissen und damit Preisstörungen sind oftmals die Folge stoßweiser Belieferung des Marktes durch Nebenerwerbs- und Liebhaberanbauer.

In den Haupterntezeiten fallen diese Kreise nicht nur selbst als Abnehmer von Gartenbauerzeugnissen aus, sondern sie treten mit der Erntemenge, die über den Eigenbedarf hinausgeht, als Konkurrenten des Erwerbsgartenbaues auf.

In der Regel wird dieser Absatz stets am normalen Preisgefüge rütteln, weil zwischen dem Gelegenheitsverkäufer und seinem Abnehmer kein ständiger Kontakt besteht. Letzterer wird nur dann geneigt sein, die Abnahme von ständigen Lieferanten zu unterbrechen, wenn er preisgünstiger erwerben kann.

Der Nebenerwerbs- und Liebhaberanbauer ist nicht in dem Maße wie der Erwerbsgärtner auf diese Einnahme angewiesen und leichter geneigt, sich mit einem geringeren Preis abzufinden. Oftmals hält ihn ein gewisser Laienstolz, etwas verkaufsfähig herangezogen zu haben, davon ab, überhaupt eine Preiskalkulation vorzunehmen.

Beerenobst und Sommerblumen werden besonders häufig aus diesen Quellen geliefert, die den Absatz des Erwerbsgärtners plötzlich gefährden können. Der Verkauf findet je nach Gelegenheit an den Wiederverkäufer oder Letztverbraucher statt und ist in beiden Fällen für den Erwerbsgärtner nachteilig. Seine bisherigen Liefermöglichkeiten werden unerwartet eingeschränkt oder unterbrochen. Er muß sich andere Absatzwege

¹⁾ Vergl. Grüner Plan 1957, S. 15, Quelle: Bayerisches Ministerium für Landwirtschaft.

schaffen, die meist wiederum nur durch Unterbietung des Marktpreises möglich sind. Auch die geschenkweise Überlassung von Gartenbauprodukten an den Nachbarn können zumindestens schon den Nachfragebedarf schwächen.

Kaum ein anderer Beruf ist in diesem Umfange zeitweilig so einer Laienproduktion ausgesetzt. Die nicht voraussehbare Produktion und der anschließende Umfang des Absatzes verstärken den Unsicherheitsfaktor der erwerbsgärtnerischen Anbauplanung.

B. DIE STAATLICHE STÜTZUNG DES ERWERBSGARTENBAULICHEN ABSATZES IN DER BUNDESREPUBLIK

Die Frage der staatlichen Stützung der Eigenerzeugung ist im Hinblick auf die Liberalisierungsbestrebungen des Gemeinsamen Marktes oder besser gesagt innerhalb des Gemeinsamen Marktes besonders dringlich geworden.

Während man sich innerhalb der nationalen Märkte mit Zollschranken gegen ausländische Konkurrenz schützen konnte, muß man nunmehr andere Wege beschreiten, um dem eigenen Erwerbsgartenbau Absatz seiner Erzeugnisse zu verschaffen.

Die Tatsache, daß innerhalb des Gemeinsamen Marktes die völlige Liberalisierung des landwirtschaftlichen Erzeugungsmarktes erst in 10–15 Jahren angestrebt wird, beweist die Schwierigkeiten, die alle beteiligten Staaten auf dem Agrarsektor haben.

Zur Beurteilung der augenblicklichen Situation ist die Erfassung aller Maßnahmen erforderlich, die eine Förderung des Absatzes der deutschen Gartenbauerzeugnisse bedeuten. Wesentlich ist die Feststellung ihrer Auswirkungen während der Zeit ihrer Gültigkeit und der Konsequenzen, die sich nach ihrem Wegfall ergeben.

Man kann drei Arten von staatlichen Maßnahmen unterscheiden. Zunächst die noch bestehende klassische Methode, die nationale Erzeugung durch Importeinschränkungen mittels Zöllen, Einfuhrsperrn und Ausschreibungen zu schützen. Diese Einschränkungen sollen innerhalb des Gemeinsamen Marktes zukünftig nach und nach in Wegfall kommen.

Anders geartet sind die staatlichen Maßnahmen, die das eigene Produkt subventionieren und dadurch wettbewerbsfähig machen. Ähnlich sind die Maßnahmen, die eine Verbesserung der Betriebsstruktur des Erwerbsgartenbaues anstreben. Sie sind im Grünen Plan der Bundesregierung vorgesehen und bereits wirksam geworden.

Das Handelsklassengesetz zwingt den deutschen Erzeuger und ebenso den mit den Gartenbauerzeugnissen befaßten Handel, eine Sortierung der Waren vorzunehmen, die zusätzliche Absatzwege erschließt.

1. Schutzzollmaßnahmen für Gartenbauerzeugnisse¹⁾

Die europäische Wirtschaftsgemeinschaft, welche die Länder Holland, Belgien, Luxemburg, Frankreich, Italien und Deutschland umfaßt, ist ab 1. Januar 1958 in Kraft getreten. Die Zolltarife für landwirtschaftliche Erzeugnisse sollen Ende des Jahres 1958 um 10% gesenkt werden. Vorläufig ist die Erzeugung des deutschen Erwerbsgartenbaues nach dem Gebrauchszolltarif 1958 (GZT 1958) noch wie folgt geschützt:

Lebende Pflanzen und Waren des Blumenhandels, worunter die nicht der Ernährung dienenden Gartenbauerzeugnisse zu verstehen sind, werden im Tarif Nr. 0601 Kapitel 6 erfaßt. Ein Zolltarif von 15% des Warenwertes ist vorgesehen für

Bulben, Blumenzwiebeln, Knollen,
Wurzelknollen und Wurzelstöcke.

Durch Vertragszoll ist der Tarifsatz auf 13% herabgesetzt. Hierbei ist einzuflechten, daß die autonomen Zolltarifsätze durch Vertragszölle ausgeschaltet werden. Die Meistbegünstigung gilt dann nicht nur dem Vertragsland gegenüber, sondern gegenüber allen Staaten mit Ausnahme einiger überseeischer Länder. Ausgenommen von obigem Zolltarifsatz sind

Hyazinthen, Narzissen und Tulpen.

Für sie gilt ein Zolltarifsatz von 30% des Warenwertes.

Unter der Tarif-Nr. 0602 ist ein Zolltarif von 15% für
Pflanzenstecklinge

festgesetzt.

Für Rosen beträgt der Zolltarifsatz 25%.

Besonders wichtig ist für die deutsche Erzeugung der Zollschatz, der für die Einfuhr von Blüten- und Blütenknospen unter der Tarif-Nr. 0603 festgesetzt ist. Er beträgt grundsätzlich 35% und wird zeitlich durch Vertragszölle wie folgt vermindert:

vom 1. 3. bis 31. 5. auf 20%

vom 1. 6. bis 31. 10. auf 30%

vom 1. 11. bis 28. 2. auf 10%

1) Die Untersuchung der Schutzzollmaßnahmen erfolgte besonders eingehend im Hinblick auf ihren zukünftigen Wegfall. Das Zollamt Erlangen erlaubte mir in seiner Dienststelle das Studium der bezüglichen Unterlagen. Die Tarifdaten sind dem Abschnitt II, Waren pflanzlichen Ursprungs, des Deutschen Gebrauchszolltarifes 1958 entnommen, der vom Bundesminister der Finanzen, Bonn, unter dem 1. 1. 1958 herausgegeben worden ist. Die Bedeutung der Zolltarife auf dem einheimischen Absatz habe ich jeweils herausgestellt.

Die zeitliche Verminderung des autonomen Zollsatzes durch Vertragszölle paßt sich hier den deutschen Erzeugungslücken an. Die Wintermonate weisen deshalb den niedrigsten Zollsatz auf, weil infolge der Witterungsverhältnisse der deutsche Blumenanfall gering ist und sein Absatz nicht gleichgefährdet ist wie in den übrigen Monaten des Jahres.

Der ehemals festgesetzte autonome Zolltarif in Höhe von 35% ist durch die Vertragszölle ganzjährig ausgeschaltet. Der höchste Zollsatz für diese Erzeugnisse ist z. Z. 30%, der in den Sommermonaten zur Anwendung kommt, wenn eine Sättigung des Marktes durch deutsche Schnittblumen erwartet werden kann.

Auch die Gemüseerzeugnisse sind im deutschen Gebrauchszolltarif im Kapitel 7 erfaßt. Der Bülow'sche Zolltarif vom Jahre 1902 ist durch den autonomen Zolltarif vom 16. 6. 1951 abgelöst worden. Für die Verzollung von Gemüse ist dieser neue westdeutsche Zolltarif insofern von Bedeutung, als eine Umstellung vom Gewichtszoll auf den in anderen Ländern schon längere Zeit üblichen Wertzoll erfolgte. Der Gewichtszoll ist ein spezifischer Zoll, der sich auf eine Maßeinheit bezieht, wie Kilogramm oder Raumeinheit.

Es muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß für Gemüse trotzdem noch Gewichtszölle bestehen für den Fall, daß der Wert der importierten Erzeugnisse so niedrig ist, daß ein Wertzollsatz wirkungslos wird. Die Einschaltung des zusätzlichen Gewichtszolles ist ausdrücklich eine Schutzmaßnahme für den Fall von Preiszusammenbrüchen in den Exportländern, die sich dann auf die deutschen Märkte übertragen würden. Unter »zusätzlich« ist nicht eine Doppelverzollung zu verstehen, sondern eine Mindestverzollung, die sich dann einschaltet, wenn der Wertzoll niedriger liegen würde.

Die Tomate ist ein beliebter Einfuhrartikel, dessen Export schon immer von Holland und Italien durchgeführt wurde. In den letzten Jahren sind auch die Balkanländer, besonders Jugoslawien und Bulgarien, auf dem deutschen Markt in Erscheinung getreten.

Der deutsche Anbau ist dadurch besonders gefährdet, daß er außerdem von Witterungsverhältnissen beeinflusst wird, da die Tomatenkulturen wenig Luftfeuchtigkeit und viel Wärme haben müssen. Späte Fröste im Frühjahr vernichten die Anpflanzungen und der erste Frost im Herbst beendet die Ernte, so daß eine verhältnismäßig kurze Zeit für Wachstum und Reifezeit bleibt.

Unter der Tarifnummer 0701 ist für die Einfuhr von Tomaten ein Zolltarifsatz von 35%, jedoch mindestens für 100 kg 10,— DM festgesetzt.

Auch hier ermäßigt sich der autonome Zollsatz automatisch in der Zeit vom 11. 8. bis 31. 10. auf 22% oder einen eventuellen Gewichtszoll von mindestens 6,— DM je 100 kg.

Außerdem liegen Vertragszölle für Tomaten vor:

vom 1. November bis 31. Mai von 5%

vom 1. Juni bis 20. Juli von 12%

vom 21. Juli bis 10. August von 22%.

Für alle drei Vertragszölle ist wiederum ein Gewichtszoll von mindestens 4,— DM je 100 kg vorgesehen für den Fall, daß der Warenwert keinen höheren Betrag erbringt.

Die Bedeutung dieses Zollschutzes wird ersichtlich, wenn beachtet wird, daß in guten Erntejahren der Tomatenpreis auf 5,— bis 10,— DM je 50 kg absinken kann. Ausländische Zufuhren sind dann auf alle Fälle durch Gewichtszoll und Frachtkosten vorbelastet und können den Inlandspreis nicht noch weiter herabdrücken.

Für Blumenkohl kommen als Exportländer nach Deutschland besonders Holland und Italien in Frage, danach in geringerem Umfange auch Frankreich. Holland hat durch die Seeluft keine strengeren Frühjahrsfröste und somit bessere Anbaubedingungen als Deutschland. Italien ist in der Lage, die gesamten Wintermonate hindurch Blumenkohl zu exportieren, dessen Preis auf Grund der dortigen Witterungsverhältnisse stets unter den Anbaukosten der deutschen Erzeuger für Blumenkohl ist.

Es ist verständlich, daß auch hier ein Zollschutz errichtet ist, der sich auf 25% beläuft. Auch hier gelten zeitliche Vertragszölle.

Der autonome Zoll senkt sich vom 1. Dezember bis 30. April auf 5%. Vom 16. November bis 30. November besteht ein Vertragszoll in Höhe von 10% und wiederum ein Gewichtszoll in Höhe von mindestens 2,50 DM je 100 kg. Der Gewichtszoll ist notwendig, weil Blumenkohl beim Einsetzen von warmer Witterung ungewöhnlich schnell erntefähig wird und sofort geerntet werden muß, weil er lichtempfindlich ist, sich verfärben kann und in Blüte übergeht, wobei er sparrig wird und damit nicht mehr absatzfähig. In der Haupterntezeit besteht deshalb das Bedürfnis nach Absatz um jeden Preis.

Gleiche Verhältnisse liegen etwa beim Kopfsalat vor, der mit einem autonomen Zolltarifsatz in Höhe von 30% geschützt ist. Vom 1. Dezember bis 15. April besteht ein Vertragszoll von 15% oder ein Gewichtszoll von mindestens 3,— DM je 100 kg.

Für Salat besteht zu jeder Jahreszeit Verwendungsmöglichkeit in den Haushalten. Die Nachfrage im zeitigen Frühjahr nach den ersten deutschen Salaten besteht nur gering, weil die Einfuhren von Salat den ganzen Winter über anhalten und deshalb der Verbraucher keinen besonderen Anreiz empfindet, wenn er wie früher diesen Artikel längere Monate entbehren mußte.

Bei den Salaten gelten besonders die im ersten Teil gemachten Ausführungen, die besagen, daß auf Grund der besseren Witterungsverhältnisse die ausländischen Anbauer erheblich weniger Kostenaufwand bei den Kulturen haben als der deutsche Erwerbsgartenbau. Der Treibsalat des deutschen Erzeugers wird stets im Preis gedrückt durch die ausländischen Freilandernten.

Es konnte schon oft festgestellt werden, daß spätere Ernten, die mit geringerem Aufwand herbeigeführt wurden und zufällig in eine ausländische Erntelücke fielen, einen viel höheren Preis auf dem Markt erzielten als die unter großem Kostenaufwand herangezogenen deutschen Treibsalate, die mit den ausländischen Lieferungen zusammenfielen.

In den Sommermonaten ist der Anbau von Salat weniger ausgedehnt, weil er meistens als Vorkultur anderer Gewächse herangezogen wird.

Zusätzlich ist eine Konkurrenzgefahr vom Ausland in den Sommermonaten kaum vorhanden, weil der niedrige Inlandspreis einen Export nach Deutschland unlohnend macht und weiterhin die Haltbarkeit des Salates einen Transport in warmen Monaten nicht zuläßt.

Die *Endivie* ersetzt in manchen Gebieten Deutschlands in den Herbstmonaten den Kopfsalat, der vor allem während der Frühjahrsmonate den Markt beherrscht. Den Salatsorten ist eigen, daß sie in den warmen Sommermonaten entweder garnicht zu einer geschlossenen Kopfbildung kommen oder dann sehr schnell zur Blütenbildung übergehen und für den Verbrauch in den Haushalten nicht mehr verwendungsfähig sind. Die deutschen Endivienernten reichen gewöhnlich zu einer Versorgung des Inlandmarktes bis zum Monat Dezember.

Die Einfuhren werden deshalb vom 1. Januar bis 30. April durch einen autonomen Zollsatz von 10% begünstigt gegenüber dem Grundtarifsatz von 20%, der durch einen Gewichtszoll von mindestens 10,— DM je 100 kg ergänzt wird.

Vom 1. Mai bis 31. Juli besteht ein Vertragszoll von 15% oder ein Gewichtszoll von mindestens 2,— DM je 100 kg. Vom 1. August bis 31. Dezember besteht ein Vertragszoll von 20% oder ein Gewichtszoll von mindestens 5,— DM je 100 kg. Die letztgenannte Zeitspanne fällt in die Erntemonate des deutschen Endivienbaues. Der Vertragszoll sieht deshalb nur eine Minderung des Gewichtszolles um 50% vor.

Auch für Endivien ist Italien Hauptlieferant des deutschen Marktes.

Spinat hat ebenfalls einen autonomen Zolltarifsatz von 20% oder einen Gewichtszoll von mindestens 10,— DM je 100 kg. Vom 16. Dezember bis 15. Februar senkt sich dieser auf 10%.

Vom 16. Februar bis 15. Dezember besteht ein Vertragszoll in Höhe des autonomen Tarifsatzes, aber eine Minderung des Gewichtszolles auf 6,— DM je 100 kg. Spinat wird in den Wintermonaten ebenfalls hauptsächlich von Italien exportiert. In den Anbaumonaten des deutschen Erzeugers im Frühjahr ist ein Export schon des geringen Marktpreises wegen unlohnend. Dazu kommt die Empfindlichkeit des Spinats in den wärmeren Monaten. Der Hauptzollschutz wird bis zum 15. Dezember ausgedehnt, weil bereits im Spätsommer eine Aussaat von Spinat in Deutschland wieder vorgenommen wird. Man kann diesen in Folge-saaten bis zum Herbst zur Einsaat bringen, weil man denselben überwintern lassen und im zeitigen Frühjahr bereits ernten kann. Der ermäßigte Vertragszoll vom 16. Dezember bis 15. Februar ist für den deutschen Anbau belanglos, weil in dieser Zeit eine Ernte im Inland nicht vorliegt.

Gurken lösen im allgemeinen im Haushalt den Verbrauch von Salat ab. Die Gurkenerzeugung beginnt in Deutschland mit den Hausgurken in den ersten Sommermonaten, wird abgelöst von der Kastengurke und endet mit der Ernte der Freilandgurken im Herbst, die im August beginnt. Der Verbraucher hat im Frühjahr die Auswahl zwischen billigem Freilandsalat oder teuren Treibgurken. Der Treibgurkenpreis wird von der einsetzenden Kastengurkenernte gedrückt und der Mehraufwand der Kastengurke wird unrentabel, wenn die Freilandernte beginnt.

Im Gegensatz zu den bisher genannten Gemüsen, außer der Tomate, ist auch die Gurke eine sehr wärmeliebende Pflanze. Deshalb erfordern die Hausgurken einen hohen Heizaufwand und die Kasten- und Freilandernte ist von einer warmen Sommerwitterung abhängig. Wie bei allen Gartenbauerzeugnissen, die getrieben werden können, besteht bei den Gurken ebenfalls die Gefahr der ausländischen Konkurrenz mit Freilanderzeugnissen.

Besonders die italienische Freilandgurke drückt den Preis der deutschen Kastengurke. Der deutsche Hausgurkenabsatz wiederum wird von holländischen Treibgurkenlieferungen beeinträchtigt.

Der autonome Zollltarif liegt bei Gurken bei 30% und je nach Sortierung wird ein Gewichtszoll erhoben von 4,— bis 18,— DM bei 100 kg. Vom 16. Mai bis 31. Oktober ermäßigt sich der autonome Tarifsatz auf 10–15% je nach Sortierung der Stückzahl. Vertragszölle liegen vor

vom 1. Juli bis 31. Oktober von 30% oder
mindestens einem Gewichtszoll von 4,— DM je 100 kg.

Vom 1. November bis 15. April wird ein Vertragszoll von 10% oder mindestens 2,— DM je 100 kg erhoben.

Vom 16. April bis 15. Mai besteht ein Vertragszollsatz von 25% oder 8,— DM je 100 kg.

Die verschiedene Stufung der Vertragszölle berücksichtigt jeweils den deutschen Erzeugeranfall, der in der Regel bei normalen Witterungsverhältnissen in diese Zeitspanne fällt.

Karotten und rote Rüben sind mit einem Zollltarif von 25% und einem Gewichtszoll von mindestens 8,— DM je 100 kg belegt. Der relativ hohe Gewichtszoll verbietet schon Lieferungen der Exportländer in den Wochen der deutschen Ernteanfälle, weil es sich hier zumeist schon um Grobgemüse handelt, das auch feldmäßig angebaut wird und in der Haupterntezeit zwischen 5,— und 10,— DM je 50 kg erlöst.

Während der Wintermonate und im Frühjahr tritt im wesentlichen Holland als Hauptlieferant auf. Besonders Treibkarotten werden durch diese Zulieferungen im Preis gedrückt.

Für *Hülsengemüse* besteht ein Wertzolltarif von 25% oder mindestens einem Gewichtszoll von 12,— DM je 100 kg. Vertragszölle liegen vor für *Bohnen*

vom 1. Juli bis 30. September 25% oder mindestens 5,— DM je 100 kg.

Vom 1. Oktober bis 30. Juni 10% oder mindestens 3,— DM je 100 kg.

Für *Erbsen*

vom 1. Juli bis 31. August von 25% oder mindestens 6,— DM je 100 kg,

vom 1. September bis 31. Mai von 5% oder mindestens 2,— DM je 100 kg.

Hauptlieferländer sind wiederum Holland und Italien. Auch hier lohnt es sich nicht, für die Exportländer infolge des niedrigen Preises in der Haupterntezeit auf den deutschen Markt zu exportieren.

Alle Kohlarten bringen die besten Ernten, wenn sie unter kühlen und möglichst feuchten Witterungsverhältnissen wachsen können. Damit schalten südlich gelegene Länder als Konkurrenten aus. Norddeutschland, insbesondere die Küstengebiete mit ihrer Luftfeuchtigkeit, sind Hauptanbauggebiete in der Bundesrepublik.

Wirsing, Weißkohl und *Rotkohl* sind mit einem autonomen Zolltarif von 30% belegt oder mindestens 5,— DM je 100 kg. Bei *Weißkohl* und *Rotkohl* ermäßigt sich dieser Tarifsatz auf 25% oder mindestens 4,50 DM je 100 kg.

Bei *Wirsing* besteht vom 1. Januar bis 30. April ein Vertragszoll von 20% oder mindestens 2,— DM je 100 kg und vom 1. Mai bis 31. Dezember ein solcher von 30% oder mindestens 3,— DM je 100 kg.

Die genannten Kohlarten haben in den Haupterntezeiten kaum eine ausländische Konkurrenz zu fürchten, weil der Marktpreis besonders bei *Weißkohl* in guten Erntejahren schon bis unter 1,— DM je 50 kg gefallen ist, so daß der Gewichtszoll schon höher liegt als der deutsche Erzeugerpreis.

Lediglich der Frühanbau, besonders bei *Wirsing*, hat in seinem Absatz mit ausländischen Lieferungen zu rechnen, die zumeist aus Holland zu erwarten sind. Auch in den Wintermonaten werden Lieferungen aus eingelagerten Beständen auf den deutschen Markt gebracht.

Mit *Porree* und *Schnittlauch* bei 30% autonomen Zollsatz soll die Behandlung der Tarifsätze für die Hauptgemüsesorten, die als Importe den deutschen Erzeugermarkt gefährden, abgeschlossen werden.

Vom 1. Mai bis 30. Juni besteht ein Vertragszoll in Höhe von 10%, vom 1. Juli bis 30. April ein solcher von 20% oder ein Gewichtszoll von mindestens 5,— DM je 100 kg.

Porree wird in der Hauptsache feldmäßig gebaut und Exporte lohnen sich für die Lieferländer lediglich in den Wintermonaten, in denen der deutsche Vorrat erschöpft ist oder bei starken Frösten die auf dem Feld überwinternden Bestände nicht geerntet werden können. Von Bedeutung ist als Exportland bisher lediglich Holland gewesen. *Schnittlauch* wird nicht als Gemüse, sondern eher als Zutat verwendet und in geringem Umfang angebaut.

Die deutschen Gebrauchszolltarife für genießbare Früchte.

Der deutsche Absatz in Obst ist ebenfalls durch Schutzzolltarife gestützt. Von besonderer Bedeutung sind die Zolltarifsätze für Frischobst. Unter Tarifnummer 0806 werden Äpfel, Birnen und Quitten erfaßt.

Mostäpfel haben einen autonomen Zolltarifsatz von 25% des Warenwertes oder mindestens einen Gewichtszoll von 9.— DM je 100 kg.

Hier bestehen folgende Ausnahmen:

Vom 16. September bis 15. Dezember ein Vertragszoll von 15% oder mindestens 1.60 DM je 100 kg.

Vom 16. Dezember bis 31. Dezember mindestens 6.— DM je 100 kg.

Vom 1. Januar bis 30. April zollfrei.

Vom 1. Mai bis 15. August Zolltarif 7% oder mindestens 2.— DM je 100 kg.

Vom 16. August bis 15. Dezember 25% oder 6,— bis 8,— DM je 100 kg.

Der Hauptzollschutz wird in der Zeit vom 16. August bis 15. September für den deutschen Erzeuger gewährt. Er ist erforderlich, weil es in dieser Zeit zu großen Anfällen von Mostobst im Inland kommt und die Mostereien über ihre Kapazität hinaus das Obst nicht aufnehmen können.

Essäpfel sind ebenfalls mit einem Wertzoll von 25% und einem Gewichtszoll von 9.— DM belegt.

Vom 1. Mai bis 15. August ermäßigt sich dieser auf 7% oder 2,— DM Gewichtszoll je 100 kg.

Vom 18. August bis 30. November besteht ein Vertragszoll von 25% oder 6,— bis 8,— DM je 100 kg.

Vom 1. Januar bis 15. März besteht lediglich ein Gewichtszoll von DM 6.— je 100 kg.

Vom 16. März bis 30. April ein solcher von 3,— DM je 100 kg.

In Eßäpfeln besteht die größte Auslandskonkurrenz für den deutschen Obstbauer. Die Absatzmöglichkeit für Obstimporte ist deshalb besser, weil der ausländische Erzeuger und Exporteur schon seit langem auf freiwilliger Basis eine Sortierung nach Handelsklassen vornimmt, die der deutschen Produktion erst durch Gesetz aufgezwungen werden mußte. Ein weiterer Vorteil für die ausländischen Lieferanten ist die Verpackung der Erzeugnisse in ein Material, das mit der Ware gewogen und nicht zurückgenommen wird. Es haben sich für jede Warenart besondere Kisten oder Behälter im Handel durchgesetzt, die als verlorene Verpackung gelten und eine Stapelung und den Transport besonders begünstigen. Die deutsche Erzeugung hat sich in dieser Beziehung noch immer nicht konkurrenzfähig gemacht.

Der Hauptlieferant für Äpfelimporte ist Italien. In den Wirtschaftsjahren ab 1950 betrugen die Äpfelimporte, bezogen auf die Gesamtversorgung des deutschen Marktes, im Jahresdurchschnitt

1951/52 bis 1953/54	16%
1954/55	8%
1955/56	32%. ¹⁾

t

Die Unterschiedlichkeit der Jahresimportdurchschnitte resultiert in der Hauptsache aus den deutschen Ernteergebnissen. In dem Wirtschaftsjahr 1954/55 war eine ausgezeichnete Inlandernte, die den Importanteil auf 8% zurückdrückte. Das Gegenteil konnte man wiederum im Wirtschaftsjahr 1955/56 feststellen, in dem der Importanteil an der deutschen Marktversorgung auf 32% stieg. Die Inlandernte, besonders in Äpfeln, war denkbar schlecht. Immer wieder ist der deutsche Versorgungsanteil an Obst weitgehend abhängig von den Witterungsverhältnissen während der Blütezeit der Obstbäume. Spätfröste können in ungünstigen Lagen den Fruchtansatz vernichten.

¹⁾ Die Importdaten sind dem Grünen Plan 1957, Bayerischer Landwirtschaftsverlag, Bonn, München, Wien, S. 53, entnommen.

Die Erzeugerpreise liegen in schlechten Erntejahren verständlicherweise höher und machen Exporte nach Deutschland für das Ausland lohnend. Gerade in dem augenblicklichen Wirtschaftsjahr 1957/58 hat der Verbraucher Gelegenheit, zu beobachten, daß die Preise für das Auslandsobst sich dem inländischen Unterangebotspreis sofort anpassen, obwohl die Witterungsbedingungen dort nicht immer so schlecht waren wie im Inland.

Dem deutschen Winterapfelabsatz droht eine weitere Gefahr durch den immer stärker werdenden Verbrauch an Südfrüchten. Besonders gern weicht der Verbraucher auf billigere Südfrüchte aus, wenn das übrige Obst infolge schlechter Ernten hohe Preise hat. Nachfolgende Zahlen sollen eine Übersicht über die Entwicklung des Verbrauchs an Obst und Südfrüchten in kg je Kopf und Jahr zeigen:

Obst	Ø 1935/38	1949/50	1951/52	1953/54	1955/56
	36,3	30,2	44,3	55,4	44,6
Südfrüchte	5,7	6,1	7,8	12,8	14,5
Insgesamt	42,0	36,3	52,1	68,2	59,1 ¹⁾

An Hand dieser Zahlen kann festgestellt werden, daß sich der Verbrauch an Südfrüchten allein schon bei einer Gegenüberstellung der Wirtschaftsjahre 1951/52 mit 1955/56 fast verdoppelt hat. Wenn auch die schlechte Obsternte des Wirtschaftsjahres 1955/56 den Anteil am Obstverbrauch herabgesetzt hat, so ist doch der allgemeine Anstieg des Obstverbrauches prozentual nicht in dem Maße erfolgt wie bei dem Verbrauch von Südfrüchten.

Bevor eine Gesamtaufstellung der Versorgung nach einzelnen Obstarten gegeben wird, soll noch der Zollschutz für die übrigen Früchte festgestellt werden.

Für *Birnen* besteht ein autonomer Zolltarifsatz von 20% oder ein Gewichtszoll von mindestens 3,— DM je 100 kg, und zwar für *Mostbirnen*. Dieser Zolltarifsatz ist durch einen Vertragszoll

auf 10% oder 1,— DM je 100 kg ermäßigt. Vom 1. Januar bis 30. April besteht für *Mostbirnen* Zollfreiheit.

1) Grüner Plan 1957, S. 53, angegebene Quelle: Bayerisches Ministerium für Landwirtschaft.

Eßbirnen oder *Tafelbirnen* sind mit einem autonomen Zolltarifsatz von 20% oder einem Gewichtszoll von mindestens 8,— DM je 100 kg belegt. Vertragszölle ermäßigen diesen Satz.

Vom 1. August bis 31. Dezember auf 20%; 6,— DM je 100 kg.

Vom 1. Januar bis 30. April besteht nur ein Gewichtszoll von 3,— DM je 100 kg.

Gegenüber der Versorgung an Äpfeln gelangen nur ein Viertel Birnen auf den Markt. Der Anbau von Birnen ist nicht überall lohnend und die Frucht bedeutend empfindlicher. Die Birnenimporte werden zu- meist von Italien, in kleineren Mengen von Holland, bestritten. Auch hier ist die bessere Sortierung und Verpackung, die mit dem Gewicht ver- rechnet wird, ein starker Konkurrenzfaktor gegenüber der inländischen Erzeugung.

Die Gesamtversorgung des Marktes erfolgte in den Wirtschaftsjahren 1951/52 bis 1953/54 $\varnothing$ mit 449 000 to Birnen, der Auslandsanteil betrug 12%.

1954/55 mit 430 000 to, Auslandsanteil 13%,

1955/56 mit 429 000 to, Auslandsanteil 21%. ¹⁾

Äpfel und Birnen gehören in die Gruppe Kernobst. Gegenüber dem Steinobst beträgt ihr Verbrauch ein Mehrfaches. Eine Ausweitung des Absatzes kann hier insbesondere durch die Beachtung des Handelsklassen- gesetzes erfolgen. Viele Verbraucher ziehen gerade beim Kernobst die deutschen Erzeugnisse in geschmacklicher Hinsicht dem ausländischen Kernobst vor, weil insbesondere die verkürzte Entwicklungszeit in den südlichen Ländern nicht in dem gleichen Maße den aromatischen Gehalt erbringt. Dazu kommt der Umstand, daß die Früchte im Ausland im Hinblick auf den nachfolgenden Transport vor der Pflückreife geerntet werden. Es besteht dann doch mehr oder weniger eine Notreife, die auf Kosten des Vitamin- und Nährstoffgehaltes der Frucht geht.

Steinobst ist in der Tarifnummer 0807 in dem deutschen Gebrauchs- zolltarif berücksichtigt.

Für *Aprikosen* besteht ein autonomer Zolltarifsatz von 10% oder ~~einem~~ Gewichtszoll von mindestens 8,— DM je 100 kg, der jedoch durch einen Vertragszoll von mindestens 4,— DM je 100 kg ersetzt wird.

1) Grüner Plan, 1957, S. 53.

Für *Pfirsiche* besteht ein Zolltarif von 15% oder ein Gewichtszoll von mindestens 15,— DM je 100 kg.

Vertragszölle liegen vor

Vom 1. August bis 15. Dezember von 14% oder 5,— DM je 100 kg.

Vom 16. Dezember bis 31. Juli ein Wertzoll von 10%

oder ein Gewichtszoll von mindestens 4,— DM je 100 kg.

Für *Kirschen* beträgt der Zolltarifsatz 20% oder 10,— DM je 100 kg.

Vom 1. Juni bis 15. Juli besteht ein Vertragszoll von 20% oder 7,— DM je 100 kg.

Vom 16. Juli bis 31. Mai ein Vertragszoll von 10% oder mindestens 4,— DM je 100 kg.

Für *Pflaumen* beträgt der Zolltarif 20% oder 10,— DM je 100 kg.

Vom 1. Juli bis 30. September besteht Vertragszoll von 20% oder mindestens 5,50 DM je 100 kg.

Vom 1. Oktober bis 30. Juni besteht Zollfreiheit.

Aprikosen werden zum größten Teil vom Ausland, insbesondere von Italien, geliefert. Der Inlandsanteil beträgt nur 20% in den Wirtschaftsjahren 1951/52 bis 1953/54.

Im Wirtschaftsjahr 1954/55 steigt er dann auf 32%, um im Wirtschaftsjahr 1955/56 bis auf 12% der Gesamtmarktversorgung zu fallen.

Aprikosenkulturen gedeihen nur in besonders geschützten Lagen, zumal die Blüte äußerst frostempfindlich ist und die Fruchtentwicklung viel Sonnenwärme erfordert. Insgesamt gesehen ist die Aprikosenversorgung am Anteil der anderen Obstsorten gemessen sehr gering und ist jährlich über 10 000 to noch nicht hinausgegangen. Die Früchte sind wenig lagerfähig, so daß der Markt nur eine relativ kurze Zeit während der Haupternte der Frucht beliefert werden kann.

Pfirsiche nehmen einen bedeutend höheren Marktversorgungsanteil ein. Der Marktversorgungsanteil war in den Wirtschaftsjahren

1951/52 bis 1953/54 75 000 to mit 60% Inlandsanteil,

1954/55 84 000 to mit 44% Inlandsanteil,

1955/56 120 000 to mit 27% Inlandsanteil.¹⁾

Der höhere Marktanteil ist ausschließlich zugunsten der ausländischen Erzeuger gegangen. Der Pfirsichbaum selbst ist neben seinen Blüten besonders frostempfindlich, so daß in strengen Wintern stets große Ausfälle an bereits ausgewachsenen Bäumen zu verzeichnen sind.

1) Grüner Plan 1957, S. 53.

Ansonsten sind für Pfirsichkulturen ähnliche Bedingungen nötig wie für die schon genannten Aprikosenkulturen. Die ausländischen Lieferanten werden der Inlandserzeugung auf Grund besserer Witterungsverhältnisse stets überlegen sein. Italien steht auch hier an der Spitze der Lieferländer, jedoch schalten sich in den letzten Jahren auch die Balkanländer mit ein.

Die deutsche *Kirschen-* und *Pflaumenerzeugung* ist durch ausländische Lieferungen weniger gefährdet. Noch immer hat die Inlandserzeugung 90% der Gesamtversorgung erreicht.

Die Marktversorgung betrug in den Wirtschaftsjahren

1951/52 bis 1953/54	bei Kirschen 95%
	bei Zwetschgen 98%
1954/55	bei Kirschen 97%
	bei Zwetschgen 98%
1955/56	bei Kirschen 90%
	bei Zwetschgen 92%. ¹⁾

Bei Kirschen ist eine Belieferung des deutschen Marktes vom Ausland meistens nur vor der deutschen Haupternte üblich. Die geringere Haltbarkeit der Kirsche läßt einen weiten Transportweg bei wärmeren Temperaturen nicht zu. Außerdem bevorzugen die Kirschenkulturen gemäßigte, klimatische Verhältnisse, besonders die Spätsorten.

Bei Pflaumen, zu denen auch die Zwetschgen zu rechnen sind, liegen die Verhältnisse ähnlich. Meistens besteht eine Konkurrenz des Auslandes, besonders von Italien aus, nur in der Erntezeit der Frühsorten. Auch hier läßt der Geschmack der ausländischen Pflaumensorten, die oftmals noch nicht kernlösend sind, auf Grund der schnellen Kulturzeit gegenüber den deutschen Erzeugnissen zu wünschen übrig.

Spätere deutsche Pflaumen- und Zwetschgensorten haben im wesentlichen nur mit einigen Balkanländern Absatzkonkurrenz zu bestehen, insbesondere mit Ungarn und Jugoslawien. Auch hier kann bei den ausländischen Lieferungen eine bessere Sortierung und die verlorene Verpackung festgestellt werden.

Beerenobst ist ebenfalls mit einem Schutzzoll versehen.

1) Grüner Plan 1957, S. 53.

Erdbeeren sind unter der Tarifnummer 0808 mit einem Zolltarifsatz von 18% oder einem Gewichtszoll von mindestens 12,— DM je 100 kg versehen.

Johannisbeeren und *Himbeeren* sind mit einem Wertzoll von 5⁰/₀ und andere Beeren mit 20⁰/₀ versehen.

Für ~~Himbe~~beeren besteht vom 16. August bis 15. Juli ein Vertragszoll von 10%.

Bei *Erdbeeren* liegt der Hauptanteil der Marktversorgung bei der deutschen Erzeugung. Die Gesamtversorgung betrug in den Wirtschaftsjahren

1951/52 bis 1953/54	12000 to bei 80% Inlandserzeugung
1954/55	12000 to bei 72% Inlandserzeugung
1955/56	18000 to bei 71% Inlandserzeugung ¹⁾

Der Erdbeeranbau ist in den letzten Jahren in Westdeutschland gesteigert worden. Obwohl die prozentuale Beteiligung am Gesamtverbrauch geringer geworden ist, so ist die Belieferung im Wirtschaftsjahr 1955/56 gegenüber 1951/52 bis 1953/54 um 3180 to gestiegen. Es ist zu erwarten, daß der deutsche Marktanteil gewichtsmäßig weiter steigt, da gerade von deutschen Züchtern in den letzten Jahren ausgezeichnete Neuzüchtungen in den Handel kamen.

Das Max Planck-Institut beschäftigt sich mit der Neuzüchtung von Erdbeeren und der Bewertung marktgängiger Hochzuchtsorten.

Durch das Saatgutgesetz ist Sorge dafür getragen, daß nur sortenreines und erstklassiges Pflanzenmaterial in den Handel kommt. Es kommt darauf an, daß nur Sorten gepflanzt werden, die durch ihren Ertrag den Anbau lohnend machen und durch ihren Wohlgeschmack dem ausländischen Erzeugnis vorgezogen werden.

Die Hochzuchtsorten stehen unter Züchterschutz und eine Vermehrung ist nur mit Elitepflanzgut unter Aufsicht der staatlichen Landesanstalten für Obst- und Gartenbau und mit Genehmigung der Züchter möglich.

Die wertvollsten Hochzuchtsorten deutscher Züchter, die auch über die Landesgrenzen hinaus einen bedeutenden Ruf haben, sind:

Hochzuchtsorte Georg Soltwedel

Hochzuchtsorte Regina

¹⁾ Grüner Plan 1957, S. 53.

Hochzuchtsorten der Senga-Typen

Hochzuchtsorten des Züchters Oswald Macherauch.

Besonders den genannten Hochzuchtsorten ist die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Erzeuger zu verdanken. Es ist zu erwarten, daß bei verstärktem Anbau dieser Hochzuchtsorten Gesamtverbrauch, Erntemengen und der deutsche Anteil an der Gesamtversorgung des Inlandmarktes weiter steigen.

Die Gefahr für den deutschen Absatz liegt bei Erdbeeren bei der vorzeitigen Ernte und Belieferung des deutschen Marktes durch die südlich gelegenen Exportländer. Der Preis wird durch die zeitigen Lieferungen im voraus gedrückt und bei sehr niedrigen Importpreisen beginnt sich die Konservenindustrie einzudecken. In der Haupternte fällt dann die Verwertungsindustrie als Käufer des deutschen Marktanteils in entsprechendem Prozentsatz aus.

Nachteilig für die ausländischen Belieferungen ist die Transportempfindlichkeit der Erdbeere, deren Qualität auch durch übermäßig warmes Wetter oder Feuchtigkeit stark sinken kann. Diese Tatsache schützt den deutschen Erzeuger mehr als die relativ niedrigen Zollsätze.

Zusammenfassend kann über die genannten Zölle gesagt werden, daß sie durchweg als Schutzzölle für die Eigenerzeugung angesehen werden können. Besonders die Gewichtszölle, die bei Preiszusammenbrüchen zur Anwendung kommen, haben zumindestens Anteil daran, daß sich ein weiterer Export des Auslands in solchen Situationen von selbst **unlohnend macht**.

Es ist verständlich, daß der deutsche Erwerbsgartenbau der Beseitigung dieser Zollschranken erhöhte Konkurrenzfähigkeit durch Qualitätsverbesserungen und vor allem Preisgünstigkeit entgegensetzen muß. Das letztere soll durch den grünen Plan, der im übernächsten Abschnitt behandelt wird, erreicht werden.

Im nächsten Abschnitt soll der zusätzliche Schutz behandelt werden, der neben den Zöllen durch die Festsetzung von Einfuhrkontingenten und Sperrfristen dem Absatz der deutschen Erzeugnisse gewährleistet wird. Während die Zölle die eingeführten Erzeugnisse lediglich preislich belasten und dadurch weniger konkurrenzfähig machen, mindern Einfuhrkontingente die Menge der Importe. Sperrfristen sind die schärfste Art des Absatzschutzes, weil sie die ausländischen Lieferungen ganz abschneiden.

2. Die Sperrfristen bei der Einfuhr von Gartenbauerzeugnissen¹⁾

Bei den Sperrfristen unterscheidet man starre Sperrfristen, die im voraus zeitlich festgesetzt werden und zumeist die Haupterntezeiten der jeweiligen Erzeugnisse in Deutschland erfassen und gleitende Sperrfristen, die nur dann in Anwendung gelangen, wenn ein vereinbarter Mindesterloß an den Erzeugergroßmärkten in der Bundesrepublik nachhaltig unterschritten wird.

Die starren Sperrfristen sind Ausland und Inland bekannt und sind meistens das Ergebnis von Verhandlungen der in- und ausländischen Fachverbände und ihrer Regierungen. Wenn im Rahmen des gemeinsamen Marktes diese Sperrfristen mit der Zeit ganz in Wegfall kommen, werden die Länder Holland, Frankreich und Italien eine unbeschränkte Liefermöglichkeit auf den deutschen Markt haben.

Zunächst sollen die Sperrfristen genannt werden, die für die Einfuhr von Gemüse und Obst aus *Italien* Geltung hatten und während denen eine Zollabfertigung unzulässig war. Für

Blumenkohl	vom	1. Juni bis 30. Juni 1957
Bohnen, grün	vom	16. Juli bis 31. August 1957
Endivien	vom	1. Oktober bis 30. November 1957
Erbsen	vom	30. Juni bis 30. September 1957
Karotten	vom	15. Juni bis 31. Juli 1957
	und	vom 1. Dezember bis 31. Januar 1958
Kirschen	vom	26. Juni bis 25. Juli 1957
Knollensellerie	vom	15. Oktober bis 28. Februar 1958
Kohlrabi	vom	15. April bis 31. Mai 1957
Kopfsalat	vom	1. Mai bis 31. Mai 1957
Möhren	vom	15. Juni bis 31. Juli 1957
	und	vom 1. Dezember bis 31. Januar 1958
Porree/Lauch	vom	1. Oktober bis 31. Dezember 1957
	und	vom 1. März 1958 ab
Puffbohnen	vom	15. Juni bis 31. Juli 1957
Radieschen	vom	1. April bis 15. April 1957
	und	vom 1. März ab

¹⁾ Die Daten der Sperrfristen sind auf mein Ersuchen von der Außenhandelsstelle für Erzeugnisse der Ernährung und Landwirtschaft, Frankfurt, Aidickesallee 40, zur Verfügung gestellt worden. Ihre Kenntnis ist für die Anbauplanung von großer Wichtigkeit. Innerhalb der Untersuchung sind sie im Hinblick auf die stetige Liberalisierung beschränkt importfähiger Waren unerlässlich. Die genannten Sperrfristen haben für das Jahr 1957 noch volle Gültigkeit.

Rhabarber	vom	1. April bis 31. Mai 1957
Rosenkohl	vom	1. November bis 31. Dezember 1957
Rotkohl	vom	1. Juli bis 31. Januar 1958
Spinat	vom	15. April bis 31. Mai 1957
Suppengrün	vom	1. April bis 15. April 1957
und	ab	1. März 1958
Schwarzwurzeln	vom	1. November 1957 bis 31. Januar 1958
Weißkohl/Spitzk.	vom	1. Juni 1957 bis 31. Januar 1958
Wirsingkohl	vom	15. Mai 1957 bis 31. Januar 1958
Zwiebeln	vom	1. August 1957 bis 30. November 1957
<i>An Obst</i>		
Kirschen	vom	26. Juni bis 25. Juli 1957
Stachelbeeren	vom	1. Juni bis 15. Juli 1957

Neben Italien gelten diese festen Sperrfristen (starre Schonfristen) für Gemüse und Obst auch gegen alle anderen europäischen Länder. In der gleichen Weise gelten sie wiederum auch für 1958.

Die gleitenden Sperrfristen, sogenannte preisgebundene Einfuhrphasen, die von Fall zu Fall bei Preiszusammenbrüchen angewendet werden, können während der nachstehend angegebenen Zeiten die Einfuhr sperren.

für	vom	bis	gegenüber
Tomaten	3. 8. - 15. 9.	9.	Bulgarien Jugoslawien
			Dänemark Österreich
			Frankreich Ungarn
			Griechenland Rumänien
			Italien Spanien
Erdbeeren	10. 6. - 15. 7.	7.	Belgien Ungarn
			Dänemark Israel
			Frankreich Spanien
			Griechenland Portugal
			Italien Rumänien
Erdbeeren	26. 5. - 25. 6.	6.	Schweiz
Kirschen	5. 6. - 31. 7.	7.	Belgien

Pflaumen, Zwetschgen	20. 7. - 30. 9.	Belgien	Österreich
Reineclauden, Mirabellen		Dänemark	Schweiz
		Frankreich	Spanien
		Griechenland	Tschechoslowakei
		Italien	Ungarn
Pflaumen, Zwetschgen	26. 7. - 20. 9.	Jugoslawien	
Reineclauden, Mirabellen			
Tafelbirnen	1. 9. - 31. 10.	Belgien	Österreich
		Dänemark	Schweden
		Frankreich	Schweiz
		Griechenland	Tschechoslowakei
		Italien	Ungarn
		Jugoslawien	
Tafeläpfel	1. 9. - 15. 3.	Belgien	Libanon
		Dänemark	Österreich
		Frankreich	Schweden
		Griechenland	Schweiz
		Italien	Ungarn
		Jugoslawien	

Auch die gleitenden Sperrfristen, während denen die Einfuhr unterbunden werden kann, gelten wiederum ab 1. Januar 1958, jedoch mit Ausnahme der in der Einfuhr inzwischen durch den Runderlaß Außenwirtschaft Nr. 76/57 (Beilage zum Bundesanzeiger Nr. 7 v. 11. Januar 1958) liberalisierten Waren.

Damit kommen in Fortfall die Sperren für

Kohlrabi, Rhabarber, Rotkohl, Spinat

Weißkohl/Spitzkohl, Wirsingkohl, Suppengrün und Stachelbeeren.¹⁾

Die starren und gleitenden Sperrfristen wirken im Gegensatz zu den Zöllen absolut, da sie das Auslandsprodukt nicht preislich beeinflussen, sondern die Belieferung des Inlandes mit den Erzeugnissen des Auslandes abschneiden und neben der Kontingentierung der Einfuhren wohl das schärfste Mittel des Schutzes der eigenen gärtnerischen Absatztätigkeit darstellen.

Der Gebrauch von gleitenden Sperrfristen wird erst dann erfolgen, wenn auch die Mindestgewichtszölle die Preiszusammenbrüche auf dem Inlandmarkt nicht aufhalten können und eine Stabilisierung nur durch

¹⁾ Quelle: Außenhandelsstelle für Erzeugnisse der Ernährung und Landwirtschaft, Frankfurt, Aidickesallee 40.

Heraushaltung der Auslandserzeugnisse vom Inlandsmarkt erreicht werden kann. Infolge der schlechten Obsternte im Jahre 1957 ist von den gleitenden Sperrzeiten kaum Gebrauch gemacht worden.

Es ist nunmehr im Laufe der Jahre ein Abbau der gleitenden Sperrfristen und danach der festen Sperrfristen durch Herauslösen einzelner Erzeugnisse zu erwarten dergestalt, daß die Freiliste immer mehr erweitert wird.

Die bisher genannten Einfuhrbeschränkungen mittels Sperrfristen bezogen sich auf Obst und Gemüse. Ähnliche Einfuhrbeschränkungen bestehen bei den Gartenbauerzeugnissen, die nicht der Ernährung dienen. Hierbei bedarf es bei allen Waren, die nicht in der Freiliste stehen, jeweiliger Ausschreibungen, die ein Kontingent in Höhe des Warenwertes festlegen und den letzten Tag der jeweiligen Zollabfertigung.

Während zur Zeit der Devisenknappheit eine Kontingentierung sich insbesondere mangels geeigneter Zahlungsmittel als notwendig erwies, wird heute damit lediglich ein Absatzschutz für die deutschen Gartenbauerzeugnisse bezweckt. Es wird noch immer eine Kontingentierung von Gemüse oder im Wachstum befindlichen Blumenzwiebeln, Knollen, Wurzelknollen, Wurzelstöcken und Bulben vorgenommen. Ebenfalls sind Rosenstöcke, blühende Azaleen, Freilandazaleen, alle blühenden Gewächshauspflanzen, Schnittgrün und Schnittblumen aller Art einfuhrbeschränkt. Die Einfuhr von Schnittblumen aus europäischen Ländern ist ab 14. Juli gesperrt. Die Einfuhr von Schnittnelken aus Italien und Frankreich bereits ab 31. Mai.

Aus Dänemark dürfen Schnittnelken vom 1. 5. bis 30. 6. überhaupt nicht eingeführt werden.

Eine Liberalisierung hat auch für die Lieferländer schwere Nachteile zu erwarten. Für Holland z. B. könnte eine unbeschränkte Liberalisierung der Schnittblumeneinfuhr aus Zwiebelknollen katastrophale Folgen haben, denn Holland tritt jedes Jahr als Hauptlieferant in Blumenzwiebeln auf dem deutschen Markt auf.

Die deutschen Gartenbaubetriebe werden an der Abnahme dieses Rohmaterials natürlich nur solange Interesse haben, wie ihnen vom deutschen Markt die daraus gezogenen Schnitt- und Topfblumen abgenommen werden. Während Holland die Blumenzwiebeln heranzieht, treiben sie die deutschen Gartenbaubetriebe während des Winters zur Schnittblumengewinnung heran.

Deshalb sind die Berufsorganisationen beider Länder in ständiger Fühlungnahme, um für beide Teile befriedigende Regelungen zu treffen, mit denen sie die Regierungen beider Staaten beraten. Nach einer völligen Liberalisierung werden nur noch die jeweiligen Berufsverbände Abmachungen treffen können, ohne daß sie durch Regierungsverordnungen Rückhalt bekommen.

Italien, Belgien und Holland sind die wesentlichen Einfuhrländer in Gartenbauerzeugnissen, die nicht der Ernährung dienen. Nach Frankreich bestand sogar für deutsche Gartenbauerzeugnisse Exportmöglichkeit, jedoch ist es zu nennenswerten Ausfuhren infolge der Verschuldung Frankreichs an die EZU nicht gekommen.

Italien macht besonders in den Wintermonaten als Schnittblumenlieferant des deutschen Marktes den Eigenerzeugnissen Absatzschwierigkeiten, weil es seine Schnittblumen mit weit billigeren Kulturmethoden heranziehen kann.

Holländische Edelnelken gefährden ganzjährig den deutschen Nelkenabsatz.

Die jeweiligen Ausschreibungen für nicht der Ernährung dienende Gartenbauerzeugnisse werden jeweils im Bundesanzeiger veröffentlicht, wobei die Warenbezeichnung, das Ausfuhrland und die Höhe des Kontingents festgelegt werden.

Einfuhrmöglichkeiten für nicht der Ernährung dienende

Gartenbauerzeugnisse in der Zeit vom 1. 7. 1956 bis 30. 6. 1957.

Nachstehende Aufstellung führt die Ausschreibungen im Bundesanzeiger an, durch die Einfuhrmöglichkeit für nicht der Ernährung dienende Gartenbauerzeugnisse gegeben war.

Warenbezeichnung	Ausfuhrland	Ausschreibung Nr.:
		B. A. Nr.: vom:
Blumenzwiebeln und	Belgien	73 17 00
Gladiolenknollen		(131 10. 7. 1956)

¹⁾ Alle Gartenbauerzeugnisse, die nicht in der Freiliste enthalten sind, können nur eingeführt werden, wenn Ausschreibungen erfolgen, die Zeit und Umfang der Einfuhr bestimmen. Die Ausschreibungen erfolgen im Bundesanzeiger. Die Importerlaubnis muß mittels Antrag eingeholt werden. Auch hier sind Einfuhrdaten von allergrößter Bedeutung für den Absatz der heimischen Produktion. Auch die Angabe des Herkunftslandes ist von Bedeutung, da es dem deutschen Erwerbsgärtner über den Grad der Konkurrenz Auskunft gibt. Auf mein Ersuchen hat die Außenhandelsstelle für Erzeugnisse der Ernährung und Landwirtschaft, Frankfurt, die Daten der Ausschreibungen für nicht der Ernährung dienende Gartenbauerzeugnisse von 1956 und 1957 zur Verfügung gestellt mit den entsprechenden Ausschreibungsnummern. Jede Ausschreibung enthält individuelle Bestimmungen. Blumenzwiebeln sind inzwischen auf die Freiliste gesetzt worden. Weitere Freisetzung werden erwartet.

Warenbezeichnung	Ausfuhrland	Ausschreibung Nr.:	
		B. A. Nr.:	vom:
Blumenzwiebeln und -knollen	Dänemark	73 17 01 (131	10. 7. 1956)
Blumenzwiebeln und -knollen	Italien	73 17 02 (131	10. 7. 1956)
Blumenzwiebeln und -knollen	Niederlande	73 17 03 (131	10. 7. 1956)
Forstpflanzen	Niederlande	73 17 14 (134	13. 7. 1956)
Knollen von Freesia, Colchi- cum und Herbstkrokus	Niederlande	73 17 15 (134	13. 7. 1956)
Bulben, Knollen und Zwiebeln	Australien	73 17 19 (136	17. 7. 1956)
Bindegrün, frisch	Italien	73 17 41 (143	26. 7. 1956)
Bindegrün, frisch	Niederlande	73 17 42 (143	26. 7. 1956)
Baumschulerzeugnisse	Belgien	73 17 79 (153	9. 8. 1956)
Baumschulerzeugnisse	Luxemburg	73 17 80 (153	9. 8. 1956)
Bulben, Knollen, Zwiebeln, Luftwurzeln u. Wurzelstöcke	Frankreich	73 17 83 (154	10. 8. 1956)
Schnittblumen und Bindegrün, frisch	Niederlande	73 18 22 (173	6. 9. 1956)
Blumenzwiebeln	Irland	73 18 34 (176	11. 9. 1956)
Forstpflanzen	Belgien	73 18 75 (190	29. 9. 1956)
Schnittblumen und Bindegrün, frisch	Frankreich	71 10 02 (191	2. 10. 1956)
Schnittblumen und Bindegrün, frisch	Italien	71 10 05 (191	2. 10. 1956)
Schnittblumen, frisch	Libanon	40 00 83 (194	5. 10. 1956)

Warenbezeichnung	Ausfuhrland	Ausschreibung Nr.:	
		B. A. Nr.:	vom:
Begonien und Gloxinienknollen	Belgien	71 10 06 (193	4. 10. 1956)
Schnittblumen und Bindegrün, frisch	Spanien	73 18 99 (200	13. 10. 1956)
Bindereibedarfsartikel	Frankreich	73 19 17 (211	30. 10. 1956)
Gladiolenknollen	Österreich	73 19 68 (237	6. 12. 1956)
Jungpflanzen und sonstige lebende Pflanzen	Schweiz	73 19 73 (239	8. 12. 1956)
Baumschulerzeugnisse	Niederlande	73 19 78 (240	11. 12. 1956)
Jung- und Gewächshauspflanzen	Niederlande	73 19 79 (240	11. 12. 1956)
Gladiolenknollen, Freesia- knollen sowie andere Blumenzwiebeln u. -knollen	Niederlande	71 10 68 (242	13. 12. 1956)
Ornithogalum- blumenzwiebeln	Südafrikanische Union	73 19 82 (243	14. 12. 1956)
Baumschulerzeugnisse	Belgien	71 10 73 (249	22. 12. 1956)
Baumschulerzeugnisse	Luxemburg	71 10 74 (249	22. 12. 1956)
Blumenzwiebeln und -knollen	Ägypten	73 19 94 (249	22. 12. 1956)
Schnittblumen	Ägypten	73 19 98 (249	22. 12. 1956)
Orchideen und Anthurien (Schnittblumen)	Belgien	71 10 77 (250	28. 12. 1956)
Azaleen	Belgien	71 10 78 (250	28. 1956)
Forstpflanzen	Niederlande	71 10 89 (251	29. 12. 1956)
Schnittblumen und Bindegrün	Dänemark	71 10 93 (251	29. 12. 1956)

Warenbezeichnung	Ausfuhrland	Ausschreibung Nr. : B. A. Nr. : vom :
(Alle andren Waren) einschl. des Kap. 06	Saarland	73 20 17 (251 29. 12. 1956)
Jung- und Gewächshauspflanzen	Dänemark	71 10 95 (1 3. 1. 1957)
Baumschulerzeugnisse	Dänemark	71 10 96 (1 3. 1. 1957)
Blumenzwiebeln und -knollen	Dänemark	73 20 22 (1 3. 1. 1957)
Baumschulerzeugnisse	Frankreich	73 20 29 (4 8. 1. 1957)
Jungpflanzen und Gewächshauspflanzen	Frankreich	71 10 98 (4 8. 1. 1957)
Schnee- und Maiglöckchen	Österreich	71 10 99 (5 9. 1. 1957)
Narzissenschnittblumen	Frankreich	73 20 33 (9 15. 1. 1957)
Narzissenschnittblumen	Italien	73 20 34 (9 15. 1. 1957)
Narzissenschnittblumen	Niederlande	73 20 35 (9 15. 1. 1957)
Jung- und Gewächshauspflanzen	USA	30 24 92 (14 22. 1. 1957)
Gärtnerische Jungpflanzen	Großbritannien	71 11 10 (22 1. 2. 1957)
Baumschulerzeugnisse	Großbritannien	71 11 11 (22 1. 2. 1957)
Blumenzwiebeln	Großbritannien	71 11 12 (22 1. 2. 1957)
Azaleen	Großbritannien	71 11 13 (22 1. 2. 1957)
Blumenzwiebeln	Irland	73 20 84 (14 22. 1. 1957)
Schnittblumen	Großbritannien	73 21 31 (33 16. 2. 1957)

Warenbezeichnung	Ausfuhrland	Ausschreibung Nr.:	
		B. A. Nr.:	vom:
Ornithogalum-	Südafrikanische Union	73 21 30	
blumenzwiebeln		(32	15. 2. 1957)
Blumenzwiebeln	Italien	73 21 91	
und -knollen		(71	11. 4. 1957)
Gewächshauspflanzen	Schweden	73 21 93	
		(72	12. 4. 1957)
Bindereibedarfsartikel	Frankreich	73 22 06	
		(82	30. 4. 1957)
Bindereibedarfsartikel	Italien	73 22 12	
		(82	30. 4. 1957)
Wurzelstöcke, lebende	Italien	73 22 13	
Pflanzen einschl. Stecklinge		(82	30. 4. 1957)
Blumenzwiebeln	Japan	73 22 16	
und -knollen		(84	3. 5. 1957)
Blumenzwiebeln	Türkei	73 22 17	
und -knollen		(84	3. 5. 1957)
Baumschulerzeugnisse	Österreich	73 21 47	
		(45	6. 3. 1957)
Bulben, Knollen,	Frankreich	73 22 25	
Luftwurzeln		(93	16. 5. 1957)
Blumenzwiebeln	Belgien	71 11 66	
und Gladiolenknollen		(106	5. 6. 1957)
Blumenzwiebeln	Niederlande	71 11 67	
und -knollen		(106	5. 6. 1957)
Lebende Pflanzen	Spanien	73 22 66	
		(119	26. 6. 1957)

Die gegebene Aufstellung der Außenhandelsstelle zeigt eine Übersicht der Lieferländer, mit denen auf Grund der Ausschreibungen Importe getätigt werden konnten. Die Gesamtausschreibungen bestimmen den Umfang des Importes an nicht der Ernährung dienenden Gartenbauerzeugnissen.

Die Einfuhr dieser Gartenbauerzeugnisse ist von Jahr zu Jahr gestiegen.¹⁾

¹⁾ Zentralverband des deutschen Obst- und Gartenbaues, Tätigkeitsbericht 1957, S. 20, Otto Schlöndorff.

1954 betrugen sie 65 Mill. DM

1955 betrugen sie 90,9 Mill. DM

1956 betrugen sie 105 Mill. DM

Eine Gegenüberstellung mit den Jahresumsatzwerten des Erwerbsgartenbaues in der Bundesrepublik läßt den Marktanteil dieser Importe erkennen, die trotz der noch fehlenden Liberalisierung teilweise schon jetzt eine bedeutende Konkurrenz für die eigene Erzeugung darstellen.

Die Umsatzwerte des Erwerbsgartenbaues betrugen an nicht der Ernährung dienenden Gartenbauerzeugnissen

1954 405 Mill. DM, 1955 450 Mill. DM.¹⁾

3. Tarifliche Vergünstigungen der Bundesbahn.²⁾

Sie müssen ebenfalls als absatzfördernde Maßnahmen für den Zwischenmarktverkehr angesehen werden. Gartenbauerzeugnisse gehören den Waren an, die im Vergleich zum Warenwert ein hohes Gewicht haben, sie sind auf Transportvergünstigungen angewiesen.

Drei Gruppen von Tarifvergünstigungen für eine Reihe von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, zu denen die Gartengewächse alle gehören, sind:

- 1) Frachttarifvergünstigungen durch Einteilung in ermäßigte Tarifklassen bei Waggonladungen,
- 2) Eilfrachtleistung bei Frachtgutsätzen von leichtverderblichen Erzeugnissen,
- 3) Ausnahmetarife.

Die genannten Vergünstigungsgruppen gelten innerhalb der Bundesrepublik und sollen den Erzeugergebieten, die an unmittelbaren Märkten keine Absatzmöglichkeit haben, die Beteiligung an weiter entfernt liegenden Märkten durch Frachtvergünstigungen erleichtern.

Die Einteilung der Erzeugnisse in Tarifklassen berücksichtigt in der Regel auch den Warenwert und die Entfernungen, jedoch keine Preisschwankungen.

Die Tarifklassen für Waggonladungen sind von Klasse A — G eingeteilt. Gemüsefrachten, die als Waggonladungen zum Versand kommen

1 Grüner Plan, 1957, S. 54, Quelle: BML.

2) Die Tarifdaten habe ich den jeweils bezeichneten Eisenbahngütertarifen entnommen, deren Studium mir in der Dienststelle der Erlanger Güterabfertigung erlaubt wurde. Von mehreren hundert Einzeltarifen habe ich die herausgesucht, welche eine entsprechende Übersicht ermöglichen und die Vergünstigungen deutlich machen.

erfahren durch die Einteilung in die Tarifklasse F eine Vergünstigung von etwa 9 — 35% gegenüber dem normalen Frachtgutsatz. Handelt es sich um leichtverderbliche Waren, so wird die Verfrachtung noch zusätzlich als Eilfracht vorgenommen ohne einen weiteren Eilgutzuschlag. Auch Pflanzenlieferungen in ganzen Waggonladungen haben diese Vergünstigung.

Ein Versand als Stückgut kommt nicht in die Vergünstigung der Tarifklassen, jedoch wird es als Eilfracht zum Frachtgutsatz befördert. Die Möglichkeit der Versendung als Eilfracht zum Frachtgutsatz ist also unabhängig davon, ob eine ganze Waggonladung zusammenkommt oder ob es sich nur um Stückgut handelt. Der ersparte Eilgutzuschlag beträgt bei Stückgut 50% des Frachtgutsatzes und bei Waggonladungen 25%. Diese Tarifklassen haben Gültigkeit für je 100 kg in Pfennigen. Das Mindestfrachtgewicht einer Waggonladung ist 5 to.

Über die Vergünstigung durch die genannten Tarifklassen hinaus bestehen noch für viele Gartenbauerzeugnisse Ausnahmetarife.¹⁾

In Abteilung 1 des Ausnahmetarifcs für Gemüse sind u. a. aufgeführt:

Blumenkohl	Kohlrabi
Bohnen, grüne	Lauch
Erbsen, grüne	Rettiche
Frühkarotten mit Kraut	Rhabarber
Frühweißkohl	Rosenkohl
Gewürzkräuter	Salat
Grünkohl	Spargel
Gurken	Spinat
Radieschen	Tomaten
Speisezwiebeln mit grünem Lauch	Wirsing

Der für diese Erzeugnisse geltende Ausnahmetarif liegt noch unter dem der Tarifklasse F, z. B.

bei je 100 kg in Pfg.	Tarifklasse F	Ausnahmetarif	Ermäßigung gegenüber F
bei 8— 10 km und 10 to	49	41	ca. 17%
bei 98— 100 km und 10 to	152	126	ca. 17%
bei 501— 520 km und 10 to	455	377	ca. 17%

¹⁾ Vgl. DEGT, Teil II, Heft C, Ausnahmetarif 16 B 5, v. 1. 2. 1958.

bei 901— 920 km und 10 to	566	470	ca. 17%
bei 1451—1500 km und 10 to	689	571	ca. 17%

Bei Waggonladungen erfolgt die Berechnung der Fracht bei

Gemüse, frisch, in Tarifklasse F

Obst, frisch, in Tarifklasse C

Dazu gehört Beerenobst, Kernobst und Steinobst.

Pflanzen der Tarifklasse F: Dazu gehören

Forstpflanzen

Gemüsepflanzen

Obstbäume

Sträucher

Blumenpflanzen und

Stauden,

alle, soweit sie mit Wurzeln, Blättern oder Knospen versehen sind.
Sämereien gehören in Tarifklasse C.

Schnittblumen erfahren keine Frachtvergünstigungen, weil hier das Wertverhältnis gegenüber dem Gewichtsverhältnis, nach dem ja hauptsächlich die Vergünstigungen errechnet werden, unverhältnismäßig hoch ist.

In jeder Tarifklasse erfahren die Güter mit zunehmendem Gewicht und zunehmender Entfernung degressive Frachtermäßigungen.

Zur Übersicht einige Beispiele für die Unterschiede in den Tarifklassen:¹⁾

Je 100 kg in Pfg Tarifkl. A Tarifkl. C Ermg. Tarifkl. F Ermäßg.

Bei 8—10 km und 5 to 62 62 62

Bei 8—10 km und 10 to 54 53 2% 49 9%

Bei 8—10 km und 15 to 47 46 2% 43 9%

Bei 8—10 km und 20 to 45 44 2% 41 9%

Bei den weiteren Beispielen wird jeweils der 10-to-Satz zugrunde gelegt, weiterhin die Zwischen-km-Spanne nicht berücksichtigt.

Je 100 kg in Pfg.

Bei 98—100 km 200 191 5% 152 24%

Bei 501—520 km 647 612 5,5% 455 30%

Bei 901—920 km 847 799 6% 566 33%

Bei 1451—1500 km 1058 998 6% 689 35%

Daraus ist erkennbar, wie wichtig diese Tarifvergünstigungen für den Erzeuger sind. Seine Konkurrenzfähigkeit kann dadurch erhalten bleiben,

1) Vergl. Deutscher Eisenbahngütertarif, Teil II, Heft A, S. 8 ff.

weil die noch verbleibende Fracht meistens mit geringeren Anbaukosten und niedrigeren Löhnen ausgeglichen werden kann.

Bei den im Ausnahmetarif unter Abtlg. I aufgeführten Erzeugnissen tritt zusätzlich noch die Vergünstigung der Beförderung als Eilgut hinzu, ohne daß ein Eilgutzuschlag berechnet wird, der sich auf 25% des Frachtgutsatzes belaufen würde.¹⁾

Bei dem genannten Ausnahmetarif handelt es sich um eine doppelte Vergünstigung der Gartenbauerzeugnisse, die ausschließlich der Ernährung dienen und als leichtverderbliche Güter gelten. Für nicht der Ernährung dienende Gartenbauerzeugnisse gelten, wie schon umseitig angeführt, die Frachtsätze der Tarifklasse F für Waggonladungen.

Unter Abteilung II des umseitig genannten Ausnahmetarifes für Gartenbauerzeugnisse ist ein noch günstigerer Ausnahmetarif für einige Erzeugnisse festgesetzt, wie für

Karotten,
Rote Rüben,
Kohlraben ohne Laub.

Der Unterschied zu Abteilung I ist wie folgt zu ersehen:

Je 100 kg in Pfennigen	Abteilung I	Abteilung II
Bei 8— 10 km und 10 to	41	40
Bei 98— 100 km und 10 to	126	109
Bei 501— 520 km und 10 to	378	313
Bei 901—1000 km und 10 to	470	388
Bei 1451—1500 km und 10 to	571	470

Allerdings wird hier bei den Sätzen der Abtlg. I eine Beförderung als Eilgut nicht vorgenommen. Es handelt sich um länger haltbare Erzeugnisse, die eine Eilgutbeförderung in der Regel nicht notwendig haben.

Für Stückgut gelten die Tarifklassenvergünstigungen nicht. Ein Ausnahmetarif besteht wiederum auch bei Stückgut für anerkanntes Saatgut. Hier kommt eine Vergünstigung zustande, indem nur 50—70% des Warengewichtes zur Berechnung kommen, bei einem Mindestgewicht von 1300—1800 kg.

1) Vergl. DEGT I, Abtl. B v. 1. 4. 1955, S. 68, Güter der ermäßigten Eilgutklasse (Klasse IIe).

Abschließend soll noch auf die Eilgutvergünstigung hingewiesen werden, die auch für Stückgüter Gültigkeit hat. Sie werden als Güter der ermäßigten Eilgutklasse geführt.¹⁾

Wiederum handelt es sich um die Erzeugnisse

Frischgemüse,

Frischobst,

lebende Pflanzen.

Unabhängig davon, ob Ausnahmetarife oder Waggonvergünstigungen gewährt sind oder nicht, wird die Beförderung als Eilgut ohne Eilgutzuschlag durchgeführt. Er beträgt, wie schon erwähnt, für Stückgut 50% des Frachtsatzes.

Betrachten wir nun diese Frachtvergünstigungen zusammenfassend in ihrer Bedeutung für den erwerbsgartenbaulichen Absatz, so muß festgestellt werden, daß nicht nur der Endpreis des Erzeugnisses sondern auch die Produktion dadurch verbilligt wird. Sämereien und Jungpflanzen sind das Ausgangsprodukt für die späteren Fertigerzeugnisse vieler Gartenbaubetriebe, so daß eine Frachtverbilligung für den Erzeugerbetrieb eine Verbilligung seines Verkaufsproduktes bedeutet und für den weiterverarbeitenden Betrieb eine Materialkostensenkung.

Der Warenwert ist besonders bei den Pflanzen, die mit Erdballen zum Versand kommen, gegenüber dem Gewicht im Nachteil. Müßte nun ein Versand ohne die gewährten Vergünstigungen vorgenommen werden, dann wäre ein Absatz nach anderen Orten unrentabel, weil der Transportzuschlag gegebenenfalls den Warenwert erreichen könnte.

Es kann beobachtet werden, daß die Erzeugerpreise in Anbaugebieten in der Regel um den Transport-Tarifsatz niedriger liegen als die Erzeugerpreise der Betriebe am Markttort. Bei Baumschulerzeugnissen, die hauptsächlich in Norddeutschland herangezogen werden, kann ein Absatz in Süddeutschland nur erfolgen, wenn die Katalogpreise die Versandkosten berücksichtigen, sofern der Lieferant die Transportkosten nicht selbst übernimmt. Das Frachtrisiko und die Frachtkosten übernimmt jedoch in der Regel der Empfänger.

Für viele Betriebe bedeuten die Frachtvergünstigungen eine Lebensfrage.

1) Vergl. DEGT Teil I, Abtlg. B, v. 1. 4. 1955.

4. Die Handelsklassengesetzgebung ein weiteres Mittel der Absatzförderung.

Die Befolgung der Handelsklassengesetzgebung v. 17. 12. 1951 bezweckt eine erhöhte Handelsfähigkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, indem mit einer deklarierten Bezeichnung der Waren auch eine ganz bestimmte Sortierung und Qualität garantiert wird.

Die Importe an Gartenbauerzeugnissen hätten sich in dem Maße auf dem deutschen Markte nicht durchgesetzt, wenn die im Ausland exportierenden Firmen sich nicht schon seit langem einem solchen Verfahren unterworfen hätten. Deshalb werden vom Handel die sortierten Importwaren dem unsortierten Inlandprodukt vorgezogen. Gleichzeitig wurde das Auslandsprodukt handelsfähiger durch Absatz in verlorener Packung, wobei die Steigen und Kisten mit den Erzeugnissen brutto für netto berechnet werden.

Das »Gesetz über gesetzliche Handelsklassen für Erzeugnisse der Landwirtschaft und Fischerei« führt in § 1 aus:

»Zur Steigerung der Erzeugung, der Güte und des Absatzes von Erzeugnissen der Landwirtschaft und Fischerei kann der Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten im Einvernehmen mit dem Bundesminister des Innern mit Zustimmung des Bundesrates mit Direktverordnung gesetzliche Handelsklassen einführen.«

Der Absatz 2 des § 1 versteht unter Erzeugnissen der Landwirtschaft und Fischerei diejenigen der Landwirtschaft, ~~den~~^{den} Gemüse-, Obst-, Garten- und Weinbau, der Imkerei, durch Jagd oder Fischerei gewonnen und die durch ihre Be- und Verarbeitung oder Weiterverarbeitung hergestellten Nahrungs-, Genuß- und Futtermittel.

Durch Rechtsverordnung v. 3. 7. 1955 sind nunmehr Handelsklassen vorgeschrieben für:

Äpfel	Wirsing
Birnen	Tomaten
Weißkraut	Zwiebeln
Rotkraut	Spargel
Zwetschgen bestimmter Sorten	

Es sind in der Regel drei Handelsklassen zu unterscheiden:

Handelsklasse A

Handelsklasse B

Handelsklasse C

Die Kennzeichnung der Gartenbauerzeugnisse, die dem Handelsklassengesetz unterliegen, wird auf der Verpackung mit einem Handelsklassenzettel vorgenommen. Es muß darauf die Handelsklasse ersichtlich sein, für die eine bestimmte Qualität garantiert wird.

Muster eines Kennzeichnungszettels:

Handelsklasse A Warenart:

Sorte:

Maß Gewicht: Menge:

Erzeugernummer: Prüfer:

Sortierbetrieb:

Datum der Prüfung:

Für jedes Erzeugnis, das dem Handelsklassengesetz unterliegt, gelten für jede Handelsklasse bestimmte Eigenschaften als Voraussetzung.

Bei Äpfeln und Birnen ist für verschiedene Sorten, die ausdrücklich benannt sind, noch eine Auslese-Handelsklasse zugelassen.

Die Auslesehandelsklasse muß folgende Eigenschaften aufweisen: »Auserlesene Früchte — Sorten typisch in Größe, Form und Farbe — einheitlich in der Reife — baumreif und sorgfältig gepflückt — Stiel unbeschädigt — versandreif — frei von Wuchsfehlern, von fehlerhafter Berostung, Astreibestellen, Quetschungen, Rissen, Schalenfehlern, Frostschäden, Verbrennungen durch Sonne oder Spritzung — Fruchtfleisch, frei von allen Mängeln; unzulässig auch innerhalb der Toleranz: Wurmschichtige Früchte.

Größe: Mindestdurchmesser

für klein- und mittelfrüchtige Apfelsorten	60 mm
--	-------

für klein- und mittelfrüchtige Birnensorten	55 mm
---	-------

für großfrüchtige Apfelsorten	70 mm
-------------------------------	-------

für großfrüchtige Birnensorten	60 mm
--------------------------------	-------

Sortierung nach Größe:

Unterschied im Querdurchmesser höchstens 5 mm¹⁾

Die für die Handelsklasse »Auslese« zugelassenen Tafelsorten sind also auch als klein- und mittelfrüchtig oder großfrüchtig je nach den Eigenarten der Sorten unterschieden worden. Es kann beim Kauf der Auslesehandelsklasse im wahrsten Sinne des Wortes eine Frucht, die »wie gemalt« aussieht, erwartet werden.

1) Bundesausschuß für volkswirtschaftliche Aufklärung e. V. Köln 1, Sachsenring 55, Schriftenreihe »Merkblätter für Einkaufsberatung« 02. Druck: Nordwestdruck Hamburg.

Danach folgt die Handelsklasse A. Hierzu sind alle Sorten zugelassen, ausgenommen bittersüße Äpfel, Mostäpfel und Mostbirnen. Die Früchte müssen sortentypisch in Größe, Form sowie Farbe sein, einheitlich in der Reife, mit Stiel baumreif gepflückt sein und das Fruchtfleisch frei von allen Mängeln. Zulässig sind geringfügige Abweichungen von den genannten Eigenschaften und kleine, durch Krankheiten, Spritzung oder Frost hervorgerufene Schalenfehler sowie kleine Astreibestellen, sofern Haltbarkeit dadurch nicht ungünstig beeinflusst wird. Weiterhin Schalenfehler bis zu $\frac{1}{4}$ qcm, schmale, längsgerichtete Fehler bis zu 2 cm Länge und Schädigungen auf einer Frucht bis zu 1 qcm. Wurmstichige Früchte sind auch innerhalb der Toleranz nicht zugelassen.

Der Mindestquerdurchmesser für Äpfel muß 55 mm sein und der für Birnen 50 mm. Bei Sortierung nach Größe darf der Unterschied im Querdurchmesser höchstens 5 mm betragen, ohne Größensortierung höchstens 10 mm, und sie müssen versandreif sein.

Die Handelsklasse B umfaßt ebenfalls alle Sorten, ausgenommen der bittersüßen Äpfel, Mostäpfel und Mostbirnen. Die Früchte müssen baumreif gepflückt, das Fruchtfleisch ohne wesentliche Mängel und versandreif sein. Zulässig sind stärkere Wuchs- und Schalenfehler bis 2,5 qcm und längsgerichtete Fehler bis 6 cm. Der Mindestdurchmesser ist 50 mm.

Die Handelsklasse BF erfaßt das Fallobst aller Apfel- und Birnensorten, auch gemischt, außer den bittersüßen. Es handelt sich um abgefallene Früchte, die bereits ausgewachsen sein müssen, jedoch nicht versandreif zu sein brauchen, aber auch nicht überreif. Der Mindestquerdurchmesser muß 50 mm betragen.

Bei dieser Handelsklasse muß eine durchaus noch brauchbare Frucht angeboten werden, die lediglich durch den Fall Druckstellen aufweisen kann, die die normale Haltbarkeit beeinträchtigen. Auf die Sortenreinheit und Versandreise braucht nicht geachtet zu werden.

Die Handelsklasse C umfaßt alle Früchte, welche die Eigenschaften der bisherigen Handelsklassen nicht erreichen. Alle Apfelsorten können untereinander vermischt sein, auch können bittersüße Apfelsorten beigemischt sein, wenn sie erkennbar gemacht werden. Bei Birnen ist ebenfalls die Sortenvermischung gestattet. Die Früchte können baumreif bis vollreif, gepflückt oder geschüttelt sein und ungewaschen, jedoch nicht teigig. Wuchsfehler und Schorfflecke sind zulässig, ebenfalls wurmstichige

Früchte bis zu 20%. Auch können sie leicht angeschlagen sein. Die Größe der Früchte muß 40 mm Mindestquerdurchmesser, für einige Sorten 30 mm betragen.

Als Ausfall ist das Obst zu bezeichnen, das den Bestimmungen aller genannten Handelsklassen nicht genügt.

Die vorgenannten Handelsklassenbeschreibungen für Äpfel und Birnen mögen genügen, um die Wichtigkeit dieser Gesetzgebung für den Markt zu erkennen. Trotzdem ist ein starker Widerstand bei den Klein- und Mittelbetrieben vorhanden, für die eine solche Sortierung eine unverhältnismäßig große Arbeitsbelastung darstellt. Gerade in der Erntezeit, die noch durch Witterungsunbilden verkürzt werden kann, wird nicht unbedingt notwendig erscheinende Arbeit eingespart. Meistens ist im Augenblick der Ernte auch für alle Betriebe noch nicht die drohende Absatzschwierigkeit vorauszusehen.

Großbetriebe und Absatzgenossenschaften sind schon vor Einführung des Gesetzes dazu übergegangen, der ausländischen Sortierung gleichzukommen.

Der Erzeugerbetrieb, der seine Produkte noch selbst an den Endverbraucher absetzt, ist seinen Kunden bekannt und seine Firma ist ihnen Referenz genug. Die Erzeugnisse, die durch den Handel auf andere Märkte gelangen oder von zufälligen Käufern erworben werden, erfordern geradezu eine Deklaration, unter der ein Käufer die ganz bestimmte Ware nebst festumrissenen Qualitäten erwarten kann.

Im Hinblick auf notwendige Konkurrenzfähigkeit des deutschen Erzeugnisses mit dem des Auslandes bei gefallenem Zoll- und Einfuhrschränken ist die Meinung des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten verständlich, daß nunmehr bei Verstößen gegen die Rechtsverordnung mit Strafen einzuschreiten sei.¹⁾

Gerade gegenüber der Einfuhrkonkurrenz ist die Beachtung der Verordnungen durch den Versand- und Empfangshandel, die Absatzgenossenschaften und Erzeugergroßmärkte, wichtig. Die zukünftigen Auswirkungen des gemeinsamen Marktes zwingen den deutschen Staat im Interesse des eigenen Absatzes, der zu erwartenden Entwicklung vorzubauen.

1) RE v. 26. 10. 1956 Nr. III/6a — 3001 n 5, Ansbach, 30. 12. 1957

Ziel der Sortierung des deutschen Erzeugnisses sollte es sein, nicht nur auf den eigenen Märkten konkurrenzfähig zu sein, sondern auch eine Handelsfähigkeit auf den Märkten der Partnerländer des gemeinsamen Marktes zu haben, um in die Erntelücken der jeweiligen Absatzgebiete eindringen zu können.

Die Qualität des Erzeugnisses bestimmt sich zum größten Teil aus den Verhältnissen während der Kulturzeit. Für die Dauer dieser ganzen Kulturzeit ist eine sachgemäße Ernährung und Pflege notwendig, die wiederum von dem Vorhandensein ausreichender Fachkräfte und Mittel abhängig ist.

5. Der Grüne Plan zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

Die eingangs erwähnte Empfindlichkeit des Erwerbsgartenbaus und seine Abhängigkeit von den Witterungsverhältnissen erfordern eine staatliche Stützung der eigenen Erzeugung durch Maßnahmen, die eine Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Einfuhrländern auf dem deutschen Markt sichern.

Insbesondere muß der gleiche Grad der Wettbewerbsfähigkeit bereits erreicht sein, wenn der gemeinsame Markt die Zoll- und Einfuhrschranken zu Fall bringt.

Jedes Land, das eine verlässliche Eigenproduktion wünscht, kann an den Schwierigkeiten, die der Eigenproduktion im Absatz drohen, nicht vorübergehen.

Der Grüne Plan ist eine Zusammenfassung von Hilfsmitteln, die der Staat in der Bundesrepublik gewährt, um der deutschen Urproduktion eine Stütze zu geben.

Für den Gartenbau kann man folgende Arten der Hilfsleistungen unterscheiden:

- a) diejenigen, die der Leistungsfähigkeit der Einzelbetriebe dienen,
- b) diejenigen, die dem Absatz dienen,
- c) diejenigen, die dem gesamten Gartenbau dienen,
- d) diejenigen, die der Berufsflucht entgegenarbeiten sollen.

Die Leistungsfähigkeit der einzelnen Betriebe wird durch Rationalisierung angehoben. Im Gartenbau, wie in der übrigen Landwirtschaft ist ein Mittel dazu noch immer eine weitergehende Technisierung. Die Schwerarbeit soll durch geeignete technische Mittel verringert oder erleichtert werden.

Im ganzen soll eine Rationalisierung auch ohne Kulturausweitung angestrebt werden. Im einzelnen sieht der Grüne Plan für den Gartenbau in dieser Hinsicht folgende Förderung vor:¹⁾

- a) Bau von Anzuchträumen mit Regelungsmöglichkeiten für Temperatur und Licht,
- b) Umstellung von Heizungsanlagen auf automatisch regelbaren Betrieb,
- c) Umstellung von Niederglas auf Hochglas.

Die Förderung besteht in einem von Bund und Land gewährten Zuschuß von $\frac{1}{3}$ des Anschaffungspreises.

Man könnte glauben, es handle sich hier lediglich um eine Finanzhilfe, die kapitalarmen Betrieben eine zusätzliche Investition ermöglicht. Jedoch bewirkt die genannte Auswahl der zuschufsberechtigten Betriebs-einrichtungen die Annäherung an die obengenannten Ziele des Grünen Planes.

Neben der beabsichtigten Steigerung der Ertragslage bringen diese geförderten Einrichtungen bessere Arbeitsmöglichkeiten, die sich auf das ganze Betriebs- und Arbeitsverhältnis auswirken.

Wenn durch den staatlichen Zuschuß ein Betrieb zur Erstellung von modernen Anzuchträumen kommt, die mit den geforderten Regelungsmöglichkeiten für Temperatur und Licht versehen sind, dann ist eine rationelle Arbeitsweise dadurch gegeben, daß viele Arbeitsstunden eingespart werden können, die sonst bei bisherigen Einrichtungen notwendig waren.

Es kommt dazu, daß in kleineren Betrieben bei entsprechend ungünstigen Witterungsverhältnissen die wenigen Arbeitskräfte dann zu keiner produktiven Arbeit mehr kommen, wenn sie mit Wartungsarbeiten, die durch Lüften und Schattieren entstehen, ausgefüllt sind. Es kommt auch sehr darauf an, daß die Belüftungs- und Schattierungseinrichtungen durch wenige Handgriffe oder evtl. auch automatisch ausgeführt werden und sich damit sofort den witterungsmäßigen Bedingungen anpassen. Zeitraubende Handarbeit kann eine Verrichtung unnötig machen, wenn schon neue Verhältnisse der Arbeit den Sinn nehmen.

In der Einleitung ist schon darauf hingewiesen worden, daß der marktbefahrende Erwerbsgärtner bei vorgerückten Marktstunden die

1) Vergl. Grüner Plan 1957, Bayer. Landwirtschaftsverlag, München, S. 287.

nötige Konzentration für seine Absatztätigkeit verlieren kann, wenn er an die witterungsbedingten aber nicht verrichteten Arbeiten in seinem Betrieb denkt.

In keinem Beruf ist eine Umstellung der Arbeitskräfte und der vorgesehenen Arbeiten so oft nötig wie im Erwerbsgartenbau, weil dem Gärtner mehr oder weniger vom Wetter in seinem Arbeitsgeschehen diktiert wird.

Gerade die Glasflächen können den Kulturen bei Kälte oder Sonneneinwirkung zum Verhängnis werden, wenn sie nicht entsprechend gewartet werden. Oft muß der Absatz, gleichgültig ob im Betrieb an den anwesenden Kunden oder in Vorbereitung der Marktware, vernachlässigt werden, wenn witterungsbedingte Arbeiten jede Hand in Anspruch nehmen.

Die vorgesehenen Zuschüsse bei Umstellung der Heizungsanlagen auf automatisch regelbaren Betrieb sollen ebenfalls der Zeitersparnis dienen.

Die Überwachung der Heizungsanlagen erfordert unter den bisherigen Verhältnissen stets einen größeren Arbeitsaufwand. Während der Winterperiode ist für die meisten Kulturen unter Glas auch nur ein Wachstum bei Beheizung der Kulturräume möglich, die ständiger Wartung bedarf.

So schnell eine Unterglasfläche durch Sonneneinwirkung sich erwärmt, so schnell gibt sie die Wärme bei mangelnder Sonneneinwirkung wieder ab. Daraus ist die Unterschiedlichkeit des Heizbedürfnisses erkennbar.

Nicht nur die Sonneneinwirkung sondern schon die allgemeine Außentemperatur erfordert eine elastische künstliche Wärmequelle. Die Regelbarkeit der Heizungsanlage ist also Voraussetzung für einen Kulturerfolg unter den gärtnerischen Glasflächen. Es muß dabei noch darauf hingewiesen werden, daß viele Kulturen ein Übermaß genau so wenig vertragen wie einen Mangel der zum Wachstum erforderlichen Temperatur.

Der Gärtner hat also stets die Wärmequelle entsprechend der Außentemperaturen und Sonneneinwirkung so einzustellen, daß in seinen Kulturräumen die jeweils optimale Kulturwärme vorhanden ist. Beachtet man die Tatsache, daß innerhalb weniger Minuten zeitweilig eine Beanspruchung oder Nichtbeanspruchung der Heizquelle erforderlich wird,

so kann daraus ersehen werden, welche arbeitsmäßige Unruhe in einem Betrieb besteht.

Die menschliche Unzulänglichkeit und der Mangel an entsprechenden Fachkräften hat bei den alten Heizungsmöglichkeiten schon manche gärtnerische Existenz bedroht. Die Kulturräume unter Glas können nicht mit massiven Bauten verglichen werden, die Temperaturen relativ langsam aufnehmen und entsprechend langsam abgeben. Besondere Schwierigkeiten macht bei hergebrachten Verhältnissen die Wartung der Heizquelle bei Nacht, da eine Beheizung dann noch notwendiger ist als zu Tageszeiten. Zunächst war eine Regelung der Heizungsanlage durch eine entsprechende Zufuhr von Sauerstoff einerseits und eine mehr oder weniger einstellbaren Abzugsmöglichkeit der Rauchgase vorgesehen.

Diese Regelung konnte mit der Hand vorgenommen werden, oder sie wurde mechanisch über die Kesseltemperatur gesteuert. Unter automatisch regelbarem Betrieb versteht man heute die Steuerung der Heizungsanlage nach den genannten Wärmebedürfnissen der Kulturräume. Thermostate, die in den Kulturräumen angebracht werden, können direkt die Heizquelle regeln oder den jeweiligen Heizweg unterbrechen.

Die jeweilige Temperatur bestimmt dann über die angebrachten Thermostate die Heizleistung der Wärmequelle. Eine nähere technische Erläuterung soll nicht erfolgen, weil hier lediglich Wert auf die betriebswirtschaftliche Bedeutung einer solchen automatischen Regelung gelegt wird.

Neben der Betriebssicherheit ist damit auch eine weitgehende arbeitsmäßige Entlastung der mit der Wartung betrauten Personen verbunden. In vielen kleineren Betrieben wird durch eine automatische Regelung wiederum dem Betriebsinhaber eine größere Konzentration seiner Arbeitskraft für den Absatz möglich. Die finanziell wirksam werdende Einsparung soll nur nebenher erwähnt werden.

Die geförderte Umstellung von Niederglas auf Hochglas benötigt zwar eine höhere Investitionssumme, aber sie erspart dem Betrieb laufend einen sonst notwendig werdenden Arbeitsaufwand. Es kommt hinzu, daß die Arbeit an Niederglasflächen, die in der Form von Frühbeetkästen bestehen, witterungsbedingt unangenehm und zeitweise gar nicht möglich sein kann.

Die Hochglasflächen können bei jeder Witterung bearbeitet werden ohne daß die betreffende Arbeitskraft den Unbilden der Witterung voll

ausgesetzt ist. Die Wärmehaltung bzw. ihre langsame Abgabe ist bei Hochglasflächen besser als bei Niederglasflächen.

Zusammengefaßt kann zu diesen Förderungsmaßnahmen gesagt werden, daß sie den davon Gebrauch machenden Betrieben neben der Ertragssteigerung und der besseren Konzentration auf den Absatz auch einen Vorteil hinsichtlich der Möglichkeit, Arbeitskräfte zu halten, bringen.

Es ist notwendig, auch in den Gartenbaubetrieben wie in der übrigen Landwirtschaft bessere Arbeitsbedingungen zu schaffen. Das Bundesernährungsministerium in Bonn stellte fest, daß seit dem Jahre 1950 bis Anfang 1958 insgesamt 1,15 Millionen ständige Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft abgewandert sind. Bessere Bezahlung und leichtere Arbeitsbedingungen ziehen die landwirtschaftlichen Arbeitskräfte in andere Berufe ab.

Im Rechnungsjahr 1957 wurde dem Gartenbau für diese Zwecke innerhalb des Grünen Planes 1 Million DM zur Verfügung gestellt. Dazu kommen noch die Zuschüsse der Länder.¹⁾

Neben Zuschüssen werden zusätzlich auch Darlehen gewährt für den Bau und Ausbau von Lager- und Kühleinrichtungen für Obst und Gemüse.

Neben Einzelbetrieben können Genossenschaften und Gemeinschaften in den Genuß dieser Förderungsmaßnahmen kommen. Sortieranlagen für Obst und Gemüse sind ebenfalls förderungswürdig. Der Staat will durch diese Zuschüsse die Schaffung von Lager- und Kühleinrichtungen sowie von Sortiereinrichtungen erleichtern, die der Verbesserung des Absatzes von deutschem Obst und Gemüse dienen.

Hier soll eine Voraussetzung geschaffen werden, die auch das Handelsklassengesetz anstrebt, nämlich die Verbesserung des Absatzes der deutschen Erzeugnisse. Der Grüne Plan führt aus, daß eine solche erhöhte Absatzmöglichkeit dann besteht, »wenn geeignete Sorten, zu größeren einheitlichen Partien zusammengefaßt, richtig behandelt und gelagert, (evtl. gekühlt) nach Handelsklassen sortiert und gekennzeichnet, in angemessener Verpackung und zur richtigen Zeit dem Frischmarkt oder der Verwertungsindustrie zugeführt werden.«²⁾

1) Mitteilungsblatt des Bayer. Gärtnereiverbandes, Folge 101, 1957, T 3.

2) Grüner Plan 1957, S. 297.

Bei Lager- und Kühleinrichtungen für Obst- und Gemüse sollen die Vorhaben in den Randgebieten der Verbrauchszentren bevorzugt werden, während die Sortieranlagen als Gemeinschaftseinrichtungen in den Anbaugebieten gedacht sind. Im Grünen Plan werden im Zusammenhang mit den obengenannten Ausführungen die Länder aufgefordert, die Beachtung der Verordnung über gesetzliche Handelsklassen für frisches Obst und Gemüse vom 3. 7. 55 zu garantieren.

Es ist schon ausgeführt worden, daß Handel und Großverbraucher zusammengefaßte Warenmengen leichter aufnehmen können als zersplitterte Einzelpartien. Der Kleinanbieter wird oft nicht berücksichtigt, weil seine Erzeugungsmenge eine Erfassung nicht lohnend macht, oder er überhaupt Großabnehmern nicht bekannt ist.

Neben der Zusammenfassung der Erzeugnisse in Lager- und Kühleinrichtungen ist auch die Verlängerung der Frischhaltung gewährleistet, falls diese durch größere Ernteanfälle zeitlich notwendig wird.

Mit der geförderten Schaffung von gemeinsamen Lager- und Kühleanlagen für Klein- und Mittelbetriebe kommt es zwangsläufig zur Bildung von Gemeinschaften oder Genossenschaften, die mit einer zentralen Verwaltung versehen werden. Die nebenamtliche Verwaltung dieser Einrichtungen wird meistens von überdurchschnittlich versierten Mitgliedern durchgeführt oder hauptamtlich von geeigneten Geschäftsführern.

Wenn diese Einrichtungen gleichzeitig den Absatz für die Mitglieder tätigen, wird eine größere Markttransparenz entfaltet als sie der einzelne Erzeuger, der die Last des Erzeugungsbetriebes zu tragen hat, besitzt. Ihm ist die Orientierungsmöglichkeit im gleichen Maße nicht gegeben.

Ein weiterer Faktor, der sich im ganzen für den Absatz günstig auswirkt, ist das damit geförderte Wettbewerbsgefühl. Der Erzeuger weiß, daß seine Ware in den genannten Sammelanlagen neben der der anderen Mitgliederbetriebe zu stehen kommt und eine übersichtliche Vergleichsmöglichkeit vorhanden ist. Jeder Erzeugerbetrieb, der Mitglied einer solchen Gemeinschaftseinrichtung ist, verpflichtet sich zu einer einwandfreien Sortierung der abzuliefernden Waren, indem der Inhaber als Mitglied der Einrichtung die Abnahmebedingungen selbst mit festlegt.

Für den Fall, daß Lager- und Kühleinrichtungen lediglich zur vorübergehenden Einlagerung der Erzeugnisse dienen, zwingen auch die damit

verbundenen Kosten, die Mitglieder, nur Qualitätsware auszusuchen, die beim Absatz auch den entsprechenden Kostenaufwand zurückgewinnt.

Die Vergleichsmöglichkeit führt zu fachlichen Gesprächen, Erkenntnissen und daraufhin zu Bemühungen des einzelnen Erzeugers, die Kultur von Qualitätsware anzustreben. Diese Wirkung kann an allen Sammelorten, wie Ausstellungen, Märkten, Versteigerungen und genossenschaftlichen Anlagen, beobachtet werden, auf denen Erzeuger gleicher Produkte zusammenkommen.

Eine weitere Bedeutung hat die Errichtung von Lager- und Kühleinrichtungen für die zwischenmarktliche Absatzmöglichkeit der gärtnerischen Erzeugnisse.

Produkte, die in Form von Beständen in Lager- und Kühleinrichtungen übersehbar und greifbar sind, können bei zwischenmarktlichen Nachfragewünschen zentral abgesetzt werden. Besonders empfiehlt sich der Anschluß solcher Einrichtungen an Dachorganisationen, die den gesamten überörtlichen Markt übersehen.

Der einzelne Betrieb kann meistens von einer solchen Möglichkeit nicht Gebrauch machen, weil er die gewünschte Menge kaum allein liefern könnte, und ihm zumeist die Kenntnis dieser Absatzwege fehlt. Betriebswirtschaftlich ist die Trennung des Absatzes vom Erzeugungsbetrieb eine wesentliche Entlastung. Die Einflußmöglichkeit auf die Absatzeinrichtung sollte den Erzeugern natürlich nicht verloren gehen.

Großhandel, Verwertungsindustrie und Großverbraucher werden weniger leicht zu Auslandserzeugnissen übergehen, wenn sie bei deutschen Absatzeinrichtungen entsprechend bequem einkaufen können.

Abschließend kann zu der staatlichen Förderung von Lager- und Kühleinrichtungen gesagt werden, daß damit gleichzeitig die Absatztätigkeit schon bestehender Absatzgemeinschaften und Genossenschaften verbessert wird. Im Falle, daß zunächst die Kühl- und Lagereinrichtungen geschaffen werden, wird die Errichtung anschließender Absatzeinrichtungen nicht lange auf sich warten lassen.

Der Staat will weiterhin die Errichtung von Sortieranlagen inmitten der Erzeugergebiete fördern. Es wird damit eine bessere Absatzwirkung im Sinne des Handelsklassengesetzes erreicht, und es erfolgt wiederum eine Beeinflussung des Erzeugers, Qualitätsware heranzuziehen.

Gerade bei Obst ist eine Beurteilung der eigenen Erntequalität erst durch die Übersicht, die man nach der Sortierung erhält, möglich. Der

Vergleich mit dem Mitgliederzeugnis und dessen erzielten Sortierungsgewichten zwingt zur Selbstüberprüfung des Betriebes, seiner Methoden und Einrichtungen.

Die amtliche Festlegung der Sortierungsansprüche wirkt auf den Erzeuger in der Beurteilung seiner Waren unausweichlich. Die vielen eigenen Qualitätsbestimmungen waren sehr unterschiedlich und daher für Erzeuger und Verbraucher unübersichtlich.

Qualitätskontrollen.

Weitere Mittel bewilligt der Grüne Plan zur teilweisen Deckung von Kosten zur Durchführung von Qualitätskontrollen. Diese können auch in aufklärender und beratender Form erfolgen und müssen der Förderung des Absatzes von Obst und Gemüse dienen. Diese Mittel werden zur Verfügung gestellt, wenn mindestens 50% Landesmittel dabei verwendet werden.

Neben der Durchführung von Qualitätskontrollen können diese Mittel auch für die Ausbildung von Kontrolleuren und Lehrmitteln beansprucht werden.

Träger der Qualitätskontrolle ist die oberste Landesbehörde, die bestimmte Stellen dafür einrichtet.¹⁾

Verbilligung der Handelsdünger.

Eine Absatzstützung wird auch indirekt durch die Qualitätsverbesserung der Erzeugnisse auf Grund höherer Düngemittelgaben erreicht. Gerade der Erwerbsgartenbau benötigt für seine intensive Bodenkultur besonders hohe Düngergaben. Auch der Obstbau muß bei Neuanlagen jahrelang neben der Bearbeitung den Düngemittelaufwand vorstrecken, ehe die Tragfähigkeit und damit eine Erntemöglichkeit einsetzt, die den Aufwand dann deckt.

Auf Grund des § 5 des Landwirtschaftsgesetzes v. 5.9.1955 wird der Düngemittelbezug der Landwirtschaft verbilligt. Für das Düngerpreisjahr 1957/58 sind Förderungsbeiträge festgelegt worden. Für alle in der vom Gesetz festgelegten Liste enthaltenen Handelsdünger kann der Förderungsbeitrag von dem in Rechnung gestellten Normalpreis abgezogen werden. Der Förderungsbeitrag wird etwa in Höhe von 15% des Düngemittelpreises gewährt.²⁾

1) Grüner Plan 1957, S. 198 f.

2) Grüner Plan 1957, S. 282 ff.

Die Düngemittelverbilligung für das Düngerpreisjahr 1955/56 betrug für die gesamte Landwirtschaft 227 Mill. DM.¹⁾

Es konnte bereits festgestellt werden, daß dafür ein Mehrverbrauch an Düngemitteln in etwa der gleichen Höhe der Verbilligung vorgenommen wurde.

Bereinigung von Obstanlagen

Im Obstbau können Mittel beantragt werden zur Bereinigung von Obstanlagen. Man will damit alte Obstbaumanlagen, die den heutigen Ansprüchen an Ertrag und Sorten nicht mehr entsprechen, beseitigen helfen. Für den gerodeten Baum wird ein Betrag bis 4.— DM erstattet. Wenn auch diese Förderung im Augenblick keine Auswirkung auf den Absatz hat, so ist sie doch eine kapitalisierte Absatzförderung für die dadurch entstehenden besseren Neupflanzungen und insgesamt deshalb auch als absatzfördernd anzusehen.

6. Steuervergünstigungen für die gärtnerische Erzeugung

Die Steuervergünstigungen für landwirtschaftliche Erzeugnisse gelten auch für den Absatz der gärtnerischen Produktion. Der gärtnerische Betrieb ist wie jeder landwirtschaftliche Betrieb gewerbsteuerfrei, da er im Sinne des Gewerbesteuergesetzes keinen Gewerbebetrieb darstellt, solange er seine eigenen Erzeugnisse zum Absatz bringt. Die Erzeugnisse sind demgemäß nicht mit der Gewerbesteuer belastet, die in Handwerk, Handel und Industrie auf die Warenpreise überwältzt wird und somit eine Verteuerung des Endpreises bewirkt.

Bei der Behandlung der verschiedenen Einzelbetriebe soll noch auf die im Gartenbau trotzdem bestehenden Gewerbesteuerprobleme hingewiesen werden, die bei Zukauf von Waren in einem gewissen Umfang entstehen.

Eine weitere Absatzvergünstigung stellt der völlige Erlaß der Umsatzsteuer für den Erwerbsgartenbau dar. Der Umsatzsteuersatz des Kleinhandels beträgt 4%. Er wird nur dann für Gartenbauerzeugnisse in Anspruch genommen, wenn diese durch einen Gewerbebetrieb an den Letztverbraucher zum Absatz gebracht werden. Der reine Erzeugerbetrieb ist umsatzsteuerfrei, gleichgültig ob er seine Waren an den Handel oder an den Verbraucher absetzt.

1) Grüner Plan 1957, S. 233.

Diese Umsatzsteuerfreiheit bedeutet für den Staat einen Steuerverlust, der ebenfalls als Förderungsbetrag für den landwirtschaftlichen Absatz angesehen werden kann. Die Umsatzsteuerleistung der Landwirtschaft betrug vor der völligen Befreiung bei einem Satz von $1\frac{1}{2}\%$ allein im Jahre 1954/55 180 Mill. DM. Daraus kann gleichzeitig die Höhe der Förderung ersehen werden.

Durch die »Achte Änderungsverordnung zu den Umsatzsteuerdurchführungsbestimmungen« ist ab 1. April 1957 die Umsatzsteuerfreiheit inzwischen für die gärtnerischen Betriebe eingeschränkt worden, die durch ihren Zukauf gewerbesteuerpflichtig sind. Nachdem von der alten Regelung abgegangen wurde, daß nur die zugekauften Waren der Umsatzsteuerpflicht unterliegen, muß der Gesamtumsatz eines gärtnerischen Gewerbebetriebes an den Letztverbraucher mit 4% versteuert werden. Es ist anzunehmen, daß diese Belastung künftig wieder aufgehoben wird, da sie das Grundprinzip der umsatzsteuerfreien Urproduktion verletzt.

C. DIE ÜBLICHEN GÄRTNERISCHEN ABSATZWEGE IN DER BUNDESREPUBLIK

Sehr problematisch erscheint im Hinblick auf den gemeinsamen Markt die Vielfalt der gärtnerischen Absatzwege in der Bundesrepublik. Eine übersichtliche Erfassung des Umsatzes nach Art und Preis ist in der Bundesrepublik nur schätzungsweise möglich. Die Verquickung zwischen Erzeuger und Verkäufer in Personalunion beim Absatz direkt an den Verbraucher ist noch in großem Umfang üblich.

Der Absatz über Klein- und Kleinstmärkte geht meistens ohne genaue Aufzeichnungen vonstatten, so daß höchstens noch eine Einteilung nach Ausgaben und Einnahmen übrigbleibt, nach der Schlüsse für Anbau und Absatz generell kaum gezogen werden können.

Das gleiche gilt für die Preisgestaltung. Sie ist oft hektisch von örtlichen Marktsituationen beeinflusst, ohne der Gesamtlage gerecht zu werden. Probleme bei der Preisgestaltung entstehen immer, wenn Familienbetriebe mit lohnintensiven Betrieben in Konkurrenz stehen. Letztere müssen im Preis die Löhne garantiert sehen, während die Familienbetriebe oftmals auf Gewinn verzichten, um bevorzugt absetzen zu können.

Abgesehen von der mangelnden Konkurrenzfähigkeit der deutschen Absatzwege auf dem „Europamarkt“ bedeuten sie für den Erwerbsgartenbau einen übermäßigen Kräfteverschleiß, der in vielen Betrieben zu Lasten der Arbeitskontinuität geht. Die daraus sich ergebende Überforderung der Berufsangehörigen führt zur schon erwähnten Abwanderung der Arbeitskräfte in andere Berufe.

Diese Umstände werden durch die fortschreitenden Arbeitszeitverkürzungen noch problematischer und zwingen zukünftig den Erwerbsgartenbau zur Inanspruchnahme rationeller Absatzwege. Alle Argumente sprechen dafür, daß dieses Ziel erst dann erreicht wird, wenn dem Erzeugerbetrieb die Verkaufstätigkeit von entsprechenden Einrichtungen abgenommen wird. Dazu bedarf es jedoch in der Bundesrepublik noch eines weiten Weges, weil die nachfolgend beschriebenen Absatzwege noch zu sehr verbreitet sind.

1. Betriebsuntersuchungen hinsichtlich der Absatzkosten

Hauptsächlich erfolgt die Veräußerung der Erzeugnisse im Erwerbsgartenbau auf nachstehende Arten:

- Veräußerung der Erzeugnisse im Gärtnereibetrieb
- Veräußerung der Erzeugnisse im eigenen Ladengeschäft
- Absatz durch Verkauf auf dem Markt
- Absatz an den Kleinhandel
- Absatz an den Großhandel
- Verkauf der Erzeugnisse durch Versand.

Im Hinblick auf die bestehenden Verkaufskosten soll bei jedem der genannten Absatzwege eine betriebswirtschaftliche Betrachtung vorgenommen werden.

Betrieb mit Verkauf der Erzeugnisse in Gärtnerei¹⁾

Von einem Durchschnittsbetrieb mit dieser Verkaufsart folgt die Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. 1. — 31. 12. 1956.

Aufwendungen:

Handelswaren	5.177,—
Samen, Pflanzen, Aufschulungsmaterial	4.043,—
Dünger, Erden, Schädlingsbekämpfung	2.520,—
Wasser, Wärme, Hilfsstoffe	4.576,—
Löhne, Soz. Lasten	2.479,—
Reparaturen, Rep.-Material	502,—
Auto, Transport	607,—
Steuern, Versichg., Abgaben	799,—
Mieten, Pachten, Zinsen	1.032,—
Sonstige Unkosten	960,—
Geringwertige Wirtschaftsgüter	828,—
Afa a/Anlagevermögen	1.932,—
Sonderabschreibung gem. § 10 EStDV	4.361,—
Gewinn	12.199,—
Insgesamt	42.015,—

1) Bei den Gewinn- und Verlustrechnungen handelt es sich um nicht der Öffentlichkeit zugängliche buchmäßige Unterlagen, die ich ohne Betriebsnennung bei der Buchstelle des Bayerischen Gärtnereiverbandes, Nürnberg, eingesehen habe. Die Auswahl aus etwa 150 erfaßten Betrieben Mittelfrankens habe ich nach dem Prinzip der Durchschnittlichkeit und insbesondere der Eingleisigkeit der Absatzart vorgenommen. Die Verkaufskosten treten als Löhne für das Verkaufspersonal, Aufwand für Beförderungsmittel und Frachten sowie sonstige Kosten, wie Miete, Verpackungsmaterial, Werbung, Heizung, Strom usw. auf. Die Verbuchung erfolgt in der Regel unter: Löhne, Auto-Transport, Sonstige Unkosten. Die gebrauchten Prozentsätze der Unkostenbeträge sind aus Einzeluntersuchungen gewonnen und auf die Testbetriebe übertragen worden. Die Verkaufskosten habe ich jeweils in Relation zu den Betriebserträgen gesetzt. Bei den zu Buche stehenden Beträgen wurden Pfennige von mir unberücksichtigt gelassen.

Demgegenüber stehen Erträge aus:

Erzeugung	35.334,—
Gewerbe	6.560,—
Sonstige	121,—
Insgesamt	42.015,—

Hier handelt es sich um einen typischen Familienbetrieb, der einen hohen Gewinn gegenüber niedrigen Lohn- und Verkaufskosten aufweist, weil der Verkauf von der Ehefrau und teilweise vom Inhaber durchgeführt wird. Deshalb müssen bei der Kalkulation der Verkaufskosten nachträglich Kosten berechnet werden, die in lohnintensiven Betrieben für gleichwertige Kräfte bezahlt werden müßten.

Für die ganztägige Verkaufstätigkeit der Ehefrau	400,— DM
Für die zeitweilige Verkaufstätigkeit des Inhabers	200,— DM
Für die in der Gärtnerei beschäftigte Hilfskraft, die aushilfsweise auch zum Verkauf herangezogen wird	50,— DM
Insgesamt monatlich	650,— DM

Es ergibt sich für das Wirtschaftsjahr ein Unkostenbeitrag für Verkaufspersonal von 7.800,— DM, dem noch 50% des Aufwendungspostens »Auto-Transport« und 33¹/₃% der »Sonstigen Unkosten« hinzuzuzählen sind.

Demnach betragen die *Verkaufskosten* für den Betrieb
rd. 8.420,— DM = rd. 21,05% der Erträge.

Betrieb mit Veräußerung der Erzeugnisse im eigenen Ladengeschäft. Von einem Durchschnittsbetrieb mit dieser Verkaufsart folgt die Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. 1. — 31. 12. 1956.

Aufwendungen:

Handelswaren	11.229,—
Samen, Pflanzen, Aufschulungsmaterial	3.442,—
Dünger, Erden, Schädlingsbekämpfung	563,—
Wasser, Wärme, Hilfsstoffe	7.836,—
Löhne, Soz. Lasten	10.631,—
Reparaturen, Rep.-Material	1.353,—
Auto, Transport	2.218,—
Steuern, Versichg., Abgaben	1.396,—
Mieten, Pachten, Zinsen	9,—

Sonstige Unkosten	3.140,—
Zubehör, Hilfsstoffe	1.324,—
Geringwertige Wirtschaftsgüter	996,—
Afa a/Anlagevermögen	3.365,—
Anteilige Hausunkosten	1.169,—
Mitarbeit Tochter (1/2 d. ortsübl. Lohnes)	800,—
Gewinn	12.510,—
Insgesamt	61.981,—

Demgegenüber stehen Erträge aus:

Erzeugung:	41.775,—
Gewerbe	17.964,—
Sonstige	2.242,—
Insgesamt	61.981,—

Bei diesem Betrieb wird der Verkauf durch die Ehefrau, die Tochter des Inhabers und eine Binderin getätigt. Daraus folgen Verkaufskosten für Personal

400,— monatlich für Ehefrau
 300,— monatlich für Binderin
 200,— monatlich für Tochter

Der unter Aufwendung genannte Betrag von 800,— DM jährlich für die Mitarbeit der Tochter kann bei der vergleichenden Kalkulation als zu niedrig angesehen werden und ist deshalb auf 2.400,— DM erhöht worden. Es ergeben sich nunmehr Verkaufskosten in Höhe von 10.800,— DM, denen wiederum 50% der Aufwendung aus »Auto-Transport« und 33 1/3% aus »Sonstigen Unkosten« zuzurechnen sind. Weiterhin entstehen für Abschreibung und Erhaltung des Ladengeschäftes noch 680,— DM Unkosten.

Die Verkaufskosten betragen danach rund 13.640,— DM = 22% der Erträge.

Bei Betrieben, die sich eines Mietladens bedienen müssen, erhöht sich der Prozentsatz auf etwa 24 — 25%.

Betrieb mit Verkauf auf dem Markt

Von einem Durchschnittsbetrieb mit dieser Verkaufsart folgt die Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. 1. — 31. 12. 1956.

Aufwendungen:

Handelswaren	1.210,—
Samen, Pflanzen, Aufschulungsmaterial	2.619,—
Dünger, Erden, Schädlingsbekämpfung	1.173,—
Wasser, Wärme, Hilfsstoffe	7.013,—
Löhne, Soz. Lasten	2.379,—
Reparaturen, Rep.-Material	512,—
Auto, Transport	360,—
Steuern, Versichg., Abgaben	861,—
Mieten, Pachten, Zinsen	115,—
Sonstige Unkosten	958,—
Geringwertige Wirtschaftsgüter	1.865,—
Altenteillasten	1.171,—
Afa a/Anlagevermögen	1.589,—
Wertminderungen	252,—
Gewinn	9.434,—
Insgesamt	31.511,—

Demgegenüber stehen Erträge aus

Erzeugung	29.595,—
Gewerbe	1.916,—
Insgesamt	31.511,—

Der Verkauf wird auf dem Markt von der Ehefrau allein getätigt. Bei einer Berechnung von 400,— DM monatlich für eine entsprechende Angestellte ergeben sich vorläufige Verkaufskosten in Höhe von 800,— DM jährlich, denen wiederum 50% der Aufwendungskosten »Auto-Transport« und 33 $\frac{1}{3}$ % »Sonstige Unkosten« beizufügen sind sowie 100,— DM für den Marktstand.

Die Verkaufskosten betragen demnach
rd. 5.400,— DM = 17% der Erträge.

Betrieb mit Verkauf an den Kleinhandel.

Von einem Durchschnittsbetrieb mit dieser Verkaufsart folgt die Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. 1.—31. 12. 1956.

Aufwendungen:

Handelswaren	2.215,—
Samen, Pflanzen, Aufschulungsmaterial	10.708,—
Dünger, Erden, Schädlingsbekämpfung	2.871,—
Wasser, Wärme, Hilfsstoffe	16.677,—
Löhne, Soz. Lasten	30.085,—
Reparaturen, Rep.-Material	2.658,—
Auto,Transport	7.960,—
Steuern, Versicherung, Abgaben	2.032,—
Mieten, Pachten, Zinsen	1.523,—
Sonstige Unkosten	3.313,—
Hilfsstoffe (Töpfe, Draht etc.)	6.265,—
Geringwertige Wirtschaftsgüter	944,—
Afa a/Anlagevermögen	12.301,—
Sonderabschreibungen gem. § 76 EStDV	8.251,—
Gewinn	11.956,—
Insgesamt	119.759,—

Demgegenüber stehen Erträge aus

Erzeugung	110.898,—
Gewerbe	3.831,—
Sonstige Erträge	5.030,—
Insgesamt	119.759,—

Bei dem Verkauf an den Kleinhandel werden in der Regel größere Posten abgesetzt als an den einzelnen Verbraucher. Außerdem kann auf die Einrichtung und den Betrieb eines Ladengeschäftes verzichtet werden. Es muß also ein geringerer Aufwand an Verkaufskosten erwartet werden. Allerdings muß ein Kleinhandelsabschlag vom Warenpreis eingeräumt werden, da der Kleinhandel weiter an den Verbraucher absetzt.

Im obengenannten Betrieb errechnen sich die Verkaufskosten wie folgt:

15% der Löhne = rd. 4.500,— DM

80% der »Auto- und Transportkosten« = rd. 6.400,— DM

33 $\frac{1}{3}$ % der »Sonstigen Unkosten« = rd. 1.100,— DM

Insgesamt betragen die Verkaufskosten 12.000,— DM = rd. 10%.

Der höhere Prozentsatz aus den Aufwendungen für »Auto-Transport« ergibt sich aus der Belieferung des Kleinhandels über weitere Strecken gegenüber der sonstigen Verwendung der Kraftfahrzeuge für den Erzeugungsbetrieb.

Die Verkaufskosten enthalten beim Absatz des Erwerbsgartenbaues an den Kleinhandel weniger Lohnkosten als Transportkosten im Gegensatz zum Verkauf im Ladengeschäft, in dem stets Personal verkaufsbereit stehen muß.

Betrieb mit Verkauf an den Großhandel.

Von einem Durchschnittsbetrieb mit dieser Verkaufsart folgt die Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. 1.—31. 12. 1956.

Aufwendungen:

Samen, Jungpflanzen	1.886,—
Löhne, Soz. Lasten, Kost und Logis	24.991,—
Dünger, Schädlingsbekämpfung	5.576,—
Wasser, Wärme, Licht, Hilfsstoffe	4.469,—
Reparaturen	1.918,—
Autoreparatur, Transport	4.813,—
Steuern, Versicherungen	2.601,—
Zinsen	921,—
Sonstige Unkosten	1.584,—
Kurzlebige Wirtschaftsgüter	95,—
Futtermittel	1.050,—
Warenbestandsminderung	5.266,—
Absetzung für Abnutzung, Abschreibung	7.835,—
Gewinn	14.156,—

Insgesamt 77.161,—

Demgegenüber stehen *Erträge* aus

Eigenerzeugung	76.331,—
Viehbestand	100,—
Sonstige Erträgnisse	730,—

Insgesamt: 77.161,—

Es handelt sich hier um einen Gemüsebaubetrieb, der seine Erzeugnisse lediglich in großen Posten an den Großhandel abgibt, so daß in der Hauptsache Anlieferungskosten entstehen.

Die Verkaufskosten setzen sich wie folgt zusammen:

10% der Lohnkosten = rd. 3.000,— DM

80% der Auto-Transportkosten = rd. 3.040,— DM

33¹/₃% der Sonstigen Unkosten = rd. 530,— DM

Demnach betragen die *Verkaufskosten* 6.570,— DM = rd. 8,7% des Ertrages.

Bei der Berechnung sind nur die Erträge aus der Eigenerzeugung berücksichtigt worden, bei denen die Verkaufskosten in Wirklichkeit angefallen sind.

Versandgärtnerei.

Die Versandgärtnerei verschickt ihre Erzeugnisse auf Grund schriftlicher Bestellungen, die auf Offerten und Kataloge hin aufgegeben werden.

Von einem Durchschnittsbetrieb mit dieser Verkaufsart folgt die Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. 1.—31. 12. 1956.

Aufwendungen:

Handelswaren	5,—
Samen, Pflanzen, Aufschulungsmaterial	2.499,—
Dünger, Erden, Schädlingsbekämpfung	430,—
Wasser, Wärme, Hilfsstoffe	3.929,—
Löhne, Soz. Lasten	7.871,—
Reparaturen, Rep. Material	904,—
Auto, Transport	1.448,—
Steuern, Versicherung, Abgaben	702,—
Mieten, Pachten, Zinsen	481,—
Sonstige Unkosten	11.305,—
Hilfsstoffe	3.530,—
Geringwertige Wirtschaftsgüter	1.429,—
Afa a/Anlagevermögen	1.564,—
Minderung	111,—
Gewinn	11.874,—

Insgesamt 48.082,—

Demgegenüber stehen *Erträge* aus

Erzeugung 46.756,—

Sonstige Erträge 1.326,—

Insgesamt: 48.082,—

Die Verkaufskosten der Versandgärtnerei entstehen in der Regel durch Werbung, Porto und Frachten, Verpackungsmaterial und Versandlöhne. Im vorliegenden Falle entstanden Verkaufskosten wie folgt:

Porto (in »Sonst. Unkosten« enthalten)	rd. 6.000,— DM
Verpackungsmaterial	rd. 2.100,— DM
Werbung	rd. 600,— DM
20% der Lohnkosten	1.600,— DM
50% der Auto-Transportkosten	725,— DM
33 ¹ / ₃ % aus der Hälfte der »Sonstigen Unkosten«	1.700,— DM

Insgesamt betragen demnach die

Verkaufskosten 12.225,— DM = rd. 27% des Ertrages.

Die unverhältnismäßig hohen Verkaufskosten entstehen durch den großen Portoaufwand, der bei anderen Absatzwegen nicht anfällt. Allerdings muß hier eine Berichtigung erfolgen, weil der Portobetrag einmal in den Aufwendungen und einmal in den Erträgen enthalten ist, ohne daß in Wirklichkeit ein solcher Ertrag vorliegt. Nimmt man diesen Betrag auf beiden Seiten heraus, dann erhält man die wirklichen Verkaufskosten in Höhe von 6.725,— DM zu einem Ertrag von 40.760,— DM, nämlich 16%.

Es muß allerdings erwähnt werden, daß die Kosten für Werbung bei diesem Betrieb verhältnismäßig niedrig liegen. Im allgemeinen erhöhen sich die Verkaufskosten bei den Versandgärtnereien noch durch intensivere Werbung um etwa 3%, so daß auch hier mit Verkaufskosten um 20% zu rechnen ist.

Zusammenfassend kann zu den genannten Arten der Absatzwege gesagt werden, daß die Verkaufskosten beim Absatz an den Großhandel bei etwa 8% liegen. Beim Absatz an den Kleinhandel ist mit Verkaufskosten in Höhe von 10% zu rechnen und beim Verkauf an den Verbraucher bei den dargestellten Verkaufswegen zwischen 17 und 22%.

Über die Gewinnhöhen bei den verschiedenen Absatzwegen läßt sich kein Durchschnittsergebnis festlegen, da diese individuell von den jeweiligen Betriebsverhältnissen abhängig sind. Die Übersichtlichkeit der Betriebe wäre trotz der vielen Absatzwege noch gewahrt, wenn sich die Betriebe für den einen oder anderen Absatzweg entschließen könnten. In der Praxis gibt es jedoch nur einen kleinen Prozentsatz von Betrieben in der Bundesrepublik, die sich nur eines Absatzweges bedienen.

Die überwiegende Zahl der Betriebe setzt ihre Erzeugnisse auf verschiedenen Wegen ab, wie aus den Untersuchungsergebnissen des nachfolgenden Punktes ersichtlich wird.

2. Die gemischten Absatzwege im gestreuten Erwerbsgartenbau¹⁾

Bei 10 Erwerbsgartenbaubetrieben, die in gestreuter Form in einem normalen Anbaugbiet liegen, zeigten sich folgende Absatzverhältnisse:

1. Betrieb 20% an Kleinhandel
50% an Verbraucher direkt aus Betrieb
30% im Mietsladen in der Stadt
2. Betrieb 20% an Großhandel
10% an Kleinhandel
30% an Verbraucher direkt aus Betrieb
40% im Ladengeschäft in der Stadt
3. Betrieb 20% an Verbraucher direkt aus Betrieb
80% im Ladengeschäft im Betrieb
4. Betrieb 100% an Verbraucher direkt aus Betrieb
5. Betrieb 5% an Großhandel
10% an Kleinhandel
75% an Verbraucher direkt aus Betrieb
10% durch hausieren
6. Betrieb 20% auf dem Wochenmarkt
40% an Verbraucher direkt aus Betrieb
40% im Ladengeschäft in der Stadt
7. Betrieb 25% auf dem Wochenmarkt
75% an Verbraucher direkt aus Betrieb
8. Betrieb 90% an Verbraucher direkt aus Betrieb
10% an Kleinhandel
9. Betrieb 10% an Großhandel
30% an Kleinhandel
60% an Verbraucher direkt aus Betrieb

1) Die Untersuchungen stammen aus unveröffentlichtem Erhebungsmaterial des Bayerischen Gärtnereiverbandes aus dem Jahre 1956. Die Auswertungen habe ich so vorgenommen, daß auf eine annähernde Durchschnittlichkeit geschlossen werden kann. Das Untersuchungsmaterial bestand aus den Betriebsangaben der angeschlossenen Erwerbsgartenbaubetriebe der Gartenbaugruppen Bayerns. Spezielle Anbaugbiete wurden unberücksichtigt gelassen. Namen der Bezirke und Betriebe durften auf Grund der bei der Erhebung zugesicherten Diskretion nicht genannt werden.

10. Betrieb 30% an Großhandel
 60% im Ladengeschäft in der Stadt
 10% im Ladengeschäft im Betrieb

Dieses Ergebnis zeigt ein ungefähres durchschnittliches Bild der Absatzwegverteilung bei dem gestreuten Erwerbsgartenbau. Ein einheitliches Absatzwesen besteht meistens nur in den konzentrischen Anbaugebieten.

Der Verkauf an den Verbraucher zwingt den Erzeuger, eine Vielzahl von Kulturen zu betreiben, um den Wünschen der Kunden nachzukommen. Es sind dann meistens die Kulturen mehrerer Fachrichtungen in einem Betrieb vertreten. Man nennt diese Betriebe Gemischtbetriebe gegenüber den reinen Betriebsformen und den Spezialbetrieben. Das Ergebnis der Erhebung im Jahre 1950 zeigt folgende Aufstellung:

Betriebsform:	Anzahl:	Verhältnis zur Gesamtzahl
Gemüsebaubetriebe	7633	22%
Blumen- und Zierpflanzenbetriebe	3296	10%
<i>Gemischtbetriebe</i>	18844	54%
Obstbaubetriebe	3097	9%
Baumschulbetriebe	1744	5%
Insgesamt	34614	100% ¹⁾ .

Über die Hälfte der Gartenbaubetriebe sind Gemischtbetriebe der genannten Form. Der Absatz an den Verbraucher wird von ihnen in erster Linie durchgeführt. Auch die reinen Blumen- und Zierpflanzenbetriebe neigen in der Mehrzahl zu dieser Absatzform.

Die Gemüse- und Obstbaubetriebe beliefern dagegen meistens den Klein- und Großhandel. Baumschulbetriebe und Samenbaubetriebe wählen in der Regel die Versandform als Absatzweg. Der Versand erfolgt an Wiederverkäufer und Verbraucher.

3. Der gärtnerische Gewerbebetrieb.

Es soll hier nur auf die Art der gärtnerischen Gewerbebetriebe eingegangen werden, die auf Grund ihres Wareneinkaufs Gewerbebetriebe wurden. Im Interesse der Erhaltung eines beständigen Kundenstammes ist eine bestimmte Warenauswahl und ein ständiges Angebot beim Absatz an den Verbraucher vorrätig zu halten. Um dieses Ziel zu erreichen, muß der Betrieb Produktionslücken durch Zukauf ausgleichen.

¹⁾ Grüner Plan 1957, S. 49, Quelle: Statistisches Bundesamt.

Meistens führt die Verkaufstätigkeit in einem eigenen Ladengeschäft zu dieser Notwendigkeit, verstärkt durch die Gewerbefreiheit, die zu einer Erweiterung des Warensortiments in der Mehrzahl aller Ladengeschäfte führte und reine Fachgeschäfte immer mehr zurücktreten läßt. Der Durchschnittskunde bevorzugt heute Einkaufsquellen, die verschiedene Warengattungen anbieten.

Oft kann die Erzeugungskapazität des Betriebes bei Ansteigen des Umsatzes den Bedarf des eigenen Ladengeschäftes nicht mehr decken. Es kommt dann laufend zu einem Zukauf von Fremderzeugnissen, der zunächst gegenüber der umsatzsteuerfreien Eigenerzeugung mit 4% zu versteuern ist.

In den Gewinn- und Verlustrechnungen erscheint der Zukauf zunächst unter „Aufwendungen“ als Handelswaren. Mit dem Kleinhandelszuschlag versehen erscheint dieser Betrag entsprechend erhöht in der Ertragsseite als Ertrag aus Gewerbe.

Durch belegten Wareneinkauf läßt sich jederzeit eine Trennung des Umsatzes in Eigenerzeugung und Zukauf buchmäßig vornehmen. Es erfolgt vorläufig nur eine umsatzsteuermäßige Belastung der Fremderzeugnisse. Problematisch wird der Zukauf für jeden Betrieb dann, wenn er in einem derartig hohen Maße stetig vorgenommen wird, daß der gesamte Betrieb steuerlich den Charakter eines Gewerbebetriebes erhält. Man bezeichnet den Zukauf dann als steuerschädlich, weil der ganze Betrieb dadurch der Gewerbesteuer unterliegt.¹⁾

Jeder Betrieb muß deshalb Überlegungen anstellen, wieweit der getätigte Zukauf eine solche zusätzliche steuerliche Belastung aufwiegen kann. Die Betriebe, die ihre Erzeugnisse größtenteils an den Verbraucher absetzen, können meistens dem stetigen Zukauf nicht ausweichen. Von den 10 getesteten Betrieben sind 7 Gewerbebetriebe auf Grund des Zukaufs von Fremderzeugnissen.

Den größten Teil der Gemischtbetriebe, die neben Eigenerzeugnissen auch zugekaufte Fremderzeugnisse umsetzen, stellen wiederum auch die fachlichen Gemischtbetriebe. Es kann deshalb gesagt werden, daß der Absatz des Erzeugers an den Verbraucher stets zwei Tendenzen hervorruft.

¹⁾ Vergl. Diplomarbeit des Verfassers: Die Gewerbesteuer und ihre Probleme im landwirtschaftlichen Sektor, 1957, S. 31 ff. Universität Erlangen.

Einmal, wie schon erwähnt, die Ausweitung der Kulturzahl und die Vermischung der Fachrichtungen innerhalb eines Betriebes. Zum anderen die Überführung des landwirtschaftlichen Betriebscharakters in einen gewerblichen. Da die Erzeugung der Gartenbauprodukte und die notwendige Absatztätigkeit zwei grundverschiedene Arbeitsbereiche sind, ist die arbeitsmäßige Belastung bei den Gemischtbetrieben besonders groß. Die Vernachlässigung der einen oder der anderen Seite hat gegenseitige Auswirkungen und kann für den betreffenden Betrieb doppelt schädlich sein.

Die Erzeugnisse aus ungepflegten Kulturen werden auch in einem gut geleiteten Verkauf nicht abgesetzt und umgekehrt kann die beste Ware unvorteilhaft abgesetzt werden, wenn die Bedienung fehlerhaft ist.

4. Die personelle Beanspruchung der Betriebe bei den genannten Absatzarten

Bei dem Verkauf der Erzeugnisse in der Gärtnerei braucht man sich in der Bundesrepublik an keine gesetzlichen Verkaufszeiten zu halten, da der Urproduzent zu jeder Tageszeit, auch an Sonn- und Feiertagen, seine Produkte am Erzeugungsort verkaufen kann. Erst eine im Betrieb errichtete Verkaufsstelle hat die gesetzlichen Ladenzeiten einzuhalten. Der Verkauf im Betrieb bedeutet eine dauernde Störung der Produktionsarbeiten, insbesondere dadurch, daß der Kunde oftmals beim Einkauf eine ganze Betriebsbesichtigung anfügt und ebenso leicht zu zeitraubender Einzelauswahl neigt.

Auch der Absatz im Ladengeschäft und auf dem Markt erfordert einen zusätzlichen Zeitaufwand vor und nach den Verkaufszeiten. Die ersten Morgenstunden und ebenso die Abendstunden müssen zum Fertigmachen der benötigten Verkaufswaren benutzt werden, um die Erzeugnisse frisch oder rechtzeitig zum Ort des Verkaufes bringen zu können. Im Sommer beginnt für den Betriebsinhaber und seine mit-helfenden Familienangehörigen, besonders in den Gemüsebaubetrieben, die Arbeitszeit je nach Sonnenaufgang und -untergang zwischen 4 und 5 Uhr und endet zwischen 21 und 22 Uhr.

Bei 80% der untersuchten Betriebe waren Arbeitszeiten von über 14 Stunden täglich für die mit dem Absatz beschäftigten Personen üblich. In einem Betrieb tätigt der Inhaber den Absatz der Erzeugnisse in dem im Ort befindlichen Ladengeschäft, während die Ehefrau den Verkauf auf dem Marktstand ganztätig besorgt. Ihre Arbeitszeit beläuft

sich täglich auf 16 Stunden, da zusätzlicher Arbeitsanfall durch das Rückführen der unabgesetzten Waren vom Markt entsteht. Im Betrieb werden die nötigen Anordnungen vor oder nach den Verkaufszeiten gegeben. Zu Haushaltsarbeiten kommt die Ehefrau nur des Sonntags. Die Kinder sind ganztägig sich selbst überlassen. Der Betriebsinhaber ist auch an Sonntagen mindestens 8 Stunden in seinem Betrieb tätig. Im Ladengeschäft findet auch an Sonntagen ein zweistündiger Verkauf statt, der sich im Betrieb auch darüber hinaus fortsetzt.

Bei dem Verkauf an den Kleinhandel nimmt das Feilbieten der Erzeugnisse an die Ladengeschäfte neben den Fahrtkosten ebenfalls viel Zeitaufwand in Anspruch.

In 90% der untersuchten Betriebe wird auch diese Art des Verkaufes vom Betriebsinhaber oder Familienmitgliedern besorgt. Im Durchschnitt war je eine Person dreimal in der Woche ganztägig mit der verkaufsfertigen Ware unterwegs. Nur in einem dieser Betriebe wurde von dem mit dem Verkauf betrauten Angestellten die übliche Arbeitszeit eingehalten.

Am besten schnitten arbeitszeitmäßig die Betriebe ab, die den Verkauf an den Großhandel betrieben. Bei 60% der Betriebe wurde die Ware vom Großhandel am Erzeugungsort abgeholt. Die übrigen 40% lieferten ihre Erzeugnisse an den Versandhandel. Trotzdem wurden in allen Betrieben außerhalb der üblichen Arbeitszeit an mehr als drei Tagen in der Woche und jeweils mehr als drei Überstunden Erntearbeiten verrichtet.

In den untersuchten Versandgärtnereien wurde der Versand der Waren in 70% der Betriebe während der Arbeitszeit vorgenommen. In 30% der Betriebe, in denen Familienmitglieder mit dem Versand beschäftigt waren, wurde außer in der üblichen Arbeitszeit mehr als zwei Stunden täglich Versandarbeit erforderlich.

Produktion und Absatz liegen bei den vorstehenden Absatzarten meist verantwortlich in einer Hand und beanspruchen den Betriebsinhaber und seine Familie in erheblichem Maße. In der Mehrzahl der gärtnerischen Betriebe ist die Festlegung einer geregelten Arbeitszeit durch die bisher genannten Absatzwege mit erschwert worden.

Die Abwanderung des Personals in andere Berufe zwingt immer mehr die Betriebe, wenigstens für die Arbeitnehmer eine Arbeitszeit festzulegen, die eine den anderen Berufen annähernde Freizeit gestattet.

Damit ist die außerhalb der normalen Arbeitszeit anfallende Absatzvorbereitung ganz dem Betriebsinhaber und seinen Familienangehörigen, zumeist den Ehefrauen, überlassen.

Trotzdem wird der gestreute Erwerbsgartenbau schwerlich von diesen Absatzwegen abkommen, soweit sie die Versorgung des örtlichen Bedarfes vornehmen.

5. Der genossenschaftliche Absatz in der Bundesrepublik

Nunmehr soll zu dem genossenschaftlichen Absatz übergegangen werden, der dem einzelnen Erzeuger die aufwendige Verkaufstätigkeit abnimmt.

Die Genossenschaften können die Produkte in Kommission umsetzen oder in eigener Handelstätigkeit. Ihr Absatz erfolgt in der Regel an den Handel, an Großverbraucher und an die Verwertungsindustrie.

In der Bundesrepublik bedient sich der Erwerbsgartenbau nur einzeln des genossenschaftlichen Absatzweges in geschlossenen Anbaubetrieben im Gegensatz zu dem der reinen Landwirtschaft, die eine bezirklich zusammenhängende Organisation aufweist, wie die Raiffeisengenossenschaften und in Bayern die Baywa-Lagerhäuser. Es besteht keine einheitliche Absatzplanung, weder eine für den Einzelbetrieb verbindliche Ordnung der Berufsverbände noch irgendwie gearteter staatlicher Absatzzwang.

Die meisten genossenschaftlichen Einrichtungen im Erwerbsgartenbau haben die Fachrichtungen Obstbau und Gemüsebau. Diese Fachrichtungen pflegen auch am wenigsten den direkten Verkauf an den Verbraucher. Viele Genossenschaften verwerten selbst die Erzeugnisse der Mitglieder. Es gibt Obstmostereien, Saftereien, Krautverwertungs-genossenschaften, Konservierungs- und Trocknungseinrichtungen bei Genossenschaften. Teilweise arbeiten sie auch im Lohnbetrieb für ihre Mitglieder.

Die Erfassung der Erzeugnisse kann mit anschließender Sortierung verbunden sein. Der Absatz der Waren wird von den Genossenschaften in verarbeiteter oder unverarbeiteter Form vorgenommen.

Die aufgenommenen Erzeugnisse können entweder durch Versteigerung, die mit und ohne Uhr durchgeführt werden kann, oder in freiem Verkauf abgesetzt werden. Jeweils können in einem Verstei-

gerungsgang Warenstapel oder ganze Waggonladungen abgesetzt werden. Die Genossenschaften nehmen bei Waggonladungen Verladekontrollen vor und setzen geschulte Prüfer zu Warenprüfungen ein.

Die Sortierung in Handelsklassen wird oft in den Annahmebedingungen den Mitgliedern zur Pflicht gemacht. Die genossenschaftliche Tätigkeit kann sich auch auf die Vermittlung von Anbauverträgen und Aufkäufern beschränken.

Nach Erhebungen der zentralen Markt- und Preisberichtsstelle in Bonn werden mit Stand April 1956 für das ganze Bundesgebiet für den Gemüse-, Obst- und Gartenbau insgesamt 144 Absatzgenossenschaften und Großmärkte genannt, die bei normaler Ernte ein größeres Warenaufkommen für einen übergebietlichen Versand zur Verfügung haben.¹⁾

In Bayern werden 13 Absatzgenossenschaften genannt, die das entsprechende Warenaufkommen erreichen. Die Standplätze sind:

München

Straßkirchen bei Passau

Fürstenzell

Ismaning

Erding zwei Genossenschaften

Wasserburg

Langensendelbach

Pretzfeld

Igensdorf

Kitzingen

Volkach

Gochsheim

Von diesen 13 Absatzgenossenschaften nehmen auf:

Nur Obst 5

Nur Gemüse 5

Obst und Gemüse 3

Sie bedienen sich folgender Verkaufsformen:

Versteigerung mit Uhr 2

Versteigerung ohne Uhr 3

Freier Verkauf 5

Versteigerung von Stapeln 4

Versteigerung kompl. Wag. 2

1) Quelle: Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle der deutschen Landwirtschaft GmbH., Bonn 1956, »Wer liefert wie und was«.

Warenprüfung durch Prüfer	6
Verladekontrolle	5
Sortierung nach Handelsklassen	
a) bei allen Waren	2
b) bei vorgeschriebenen	6
Anbauvermittlung	5
Händlervermittlung	4
Nur Verarbeitung	1

In München befindet sich eine Dachorganisation der Bayerischen Obst- und Gemüsegenossenschaft mit Agentur und Großhandel. Sie nimmt Waren der angeschlossenen Genossenschaften auf oder tätigt deren Vermittlung.

Die Genossenschaften arbeiten in Bayern im Durchschnitt mit einer Provisionsgebühr von 3–5% bei Obst und Gemüse im kommissionsweisen Absatz.

Zusätzlich sind für Bayern noch folgende einschlägigen Absatzgenossenschaften zu nennen:

Die Obstverwertungsgenossenschaft Pegnitz,

Die Absatzgenossenschaft in Aschaffenburg, die Anbauverträge abschließt und das Obst der Mitglieder in Kommission absetzt.

Die Absatz- und Verwertungsgenossenschaft Rottal-Münster, die Verwertungs- und kommissionsweisen Absatz tätigt. Die Absatz- und Verwertungsgenossenschaft für Obst und Gemüse in Margethöchheim, die ebenfalls kommissionsweise und im Ankauf Obst umsetzt und verwertet.

Der Absatz der Genossenschaften erfolgt zum großen Teil zunächst an den sogenannten Versandhandel, der die Erzeugnisse wiederum an den Empfangshandel und die Verarbeitungsbetriebe weitergibt.

Die Versandfirmen sind jeweils bei bestimmten Genossenschaften tätig. Die zentrale Markt- und Preisberichtsstelle führt 34 solcher Versandfirmen in Bayern bei den genannten Genossenschaften an. 22 dieser Firmen betätigen sich allein bei der Absatzgenossenschaft in Wasserburg am Bodensee, wo ein erheblicher Obstumsatz getätigt wird.

Im übrigen Bundesgebiet befinden sich in Baden/Württemberg und Rheinland Pfalz die meisten Absatzgenossenschaften für Obst und Gemüse. Das Versteigerungssystem ist in diesen Gebieten sehr verbreitet, in

Rheinland/Pfalz meistens mit Uhr. Nach der zentralen Markt- und Preisberichtsstelle ergibt sich folgende Aufstellung der außerbayerischen Absatzgenossenschaften für Obst und Gemüse:

	Insgesamt	für Obst	für Gemüse	für O. u. G.
Baden/Württemberg	33	22	8	3
Rheinland-Pfalz	20	6	4	10
Hessen	10	3	1	6
Nordrhein	17	2	6	9
Westfalen	9	2	5	2
Niedersachsen	7	1	3	3
Schleswig-Holstein und Hamburg	5	0	4	1

Von diesen 131 Absatzgenossenschaften werden wiederum folgende Verkaufsformen gewählt:

Versteigerung mit Uhr	45
Versteigerung ohne Uhr	23
Freier Verkauf	52
Versteigerung von Stapeln	44
Versteigerung kompl. Wag.	23
Warenprüfung durch Prüfer	53
Verladekontrolle	36
Sortierung nach Handelsklassen	
a) bei allen Waren	17
b bei vorgeschriebenen Waren	71
Anbauvermittlung	28
Händlervermittlung	57

Etwa 900 Versandhandelsfirmen sind als Abnehmer bei den genannten Absatzgenossenschaften tätig.

In Öhringen befindet sich eine solche Absatzgenossenschaft mit modernster Versteigerungseinrichtung und angeschlossener Obstverwertung zu Fruchtsäften mit einer Jahresproduktion von ca. 5,5 Mill. Liter. Die Versteigerungsprovision beträgt bei ihr 5% des Warenpreises. Sie nimmt ebenfalls gegen Erhebung einer Gebühr von 1,— DM je Zentner die Sortierung des angelieferten Obstes in Handelsklassen vor.

6. Die Blumengroßmärkte

Sehr gering ist die Zahl der Absatzeinrichtungen für Gartenbauerzeugnisse, die nicht der Ernährung dienen, in der Bundesrepublik. Als solche

sind mit überörtlichem Umsatz für Blumen und Zierpflanzen folgende zu nennen:

Die Versteigerung in

Neuß

Straelen Kr. Geldern/Ndrh.

und die Blumengroßmärkte in

Köln

Dortmund

Düsseldorf

Bremen

Hamburg

Hannover

Frankfurt/Main

Stuttgart

München

Beim Blumengroßmarkt in Köln betrug der Gesamtumsatz

1957 10 Mill. DM

Bei der Versteigerung in Straelen wurde 1956 ein Umsatz von 4.032.818,— DM und in Neuß von ca. 7 Mill. DM erzielt.¹⁾

Wie aus den vorstehenden Ausführungen ersichtlich, befinden sich diese Absatzeinrichtungen nur in massierten Anbaugebieten, in denen die meisten Betriebe über den örtlichen Bedarf hinaus produzieren.

In den übrigen Ländern des gemeinsamen Marktes außer in Holland bestehen im Erwerbsgartenbau ähnliche Absatzverhältnisse wie in der Bundesrepublik. Nur in Holland besteht ein lückenloses System von Absatzgenossenschaften für den Erwerbsgartenbau.

Der Erwerbsgärtner setzt nur direkt an den Kunden im Ausland ab, wenn er gleichzeitig Exporteur ist. Die Versorgung des Innenmarktes geschieht ausschließlich über das Veilingwesen, das im nächsten Absatz ausführlich behandelt wird.

Danach soll auch das Absatzwesen Italiens beleuchtet werden, weil dieses Land einen großen Teil seiner gärtnerischen Produktion trotz Zöllen und Sperrfristen schon jetzt auf dem deutschen Markt absetzt und zu erwarten ist, daß durch den gemeinsamen Markt angeregt die Produktion und die Absatzerwartungen sich dort vergrößern werden.

¹⁾ Quelle: Zentralverband des deutschen Gemüse-, Obst- und Gartenbaues in Bonn.

D. DAS VEILINGWESEN IN HOLLAND

Holland bedient sich schon seit mehr als einem halben Jahrhundert des Veilingwesens zum Absatz seiner Gartenbauprodukte. Man versteht darunter das Versteigern der Erzeugnisse an den Meistbietenden in dazu geschaffenen Einrichtungen. Ein Zufall führte zur Entstehung dieser Art des Absatzes von Gartenbauprodukten in Holland. Am 29. Juli 1887 brachte ein Gärtner eine Kahnladung Blumenkohl zum Verkauf nach Broek op Langendijk. Zur Zeit war Blumenkohl wenig angeboten und die Nachfrage des Augenblicks führte dazu, daß mehrere Händler den Gärtner bestürmten, jedem von ihnen die mitgeführten Erzeugnisse zu überlassen.

Der Gärtner wollte die Ware zu einem höheren als dem üblichen Preis verkaufen, jedoch wollte er auch von sich aus den Preis nicht festsetzen. So kam einem Händler die Idee, den Gärtner aufzufordern, die Nachfrager selbst ein Preisangebot machen zu lassen. Da jeder den Posten für sich haben wollte, kam es zu einer Versteigerung durch Überbieten des Vorbietters und damit zum Absatz an den Meistbieter.

In der Folge wiederholte er diese Art des Absatzes, wenn immer sich die Nachfrage verstärkte. Andere Erzeuger machten es ihm nach. Vorerst versteigerte man auf eigene Faust ohne besondere Organisation und entsprechende Einrichtungen. Obwohl bis zum heutigen Tage immer wieder Stimmen gegen diese Absatzmethode laut wurden, entstand eine Versteigerungseinrichtung nach der anderen. Heute ist jedes Anbaugebiet in Holland mit Veilingen versehen und das ganze Land umfaßt ein Netz von Veilingen, durch die der Erzeuger seine Produkte zum Absatz bringt.

Im Jahre 1896 entstand dann in Broek op Langendijk eine Gemüseversteigerungsvereinigung, die »Langendijker Groentenveiling«.¹⁾

Von der im Jahre 1889 gegründeten Absatzvereinigung Westland in Houselersdijk wurden schon zuvor, nämlich ab 1890, Versteigerungen abgehalten.

1) Vergl. Mr. R. M. v. Reenen, DE AFZETORGANISATIE VAN DE NEDERLANDSE TUINBOUW, Grovehage, Juli 1950 (Die Absatzorganisation des holländischen Gartenbaues) S. 3 ff.

1. Rechtsformen der Veilingen

Inzwischen haben sich drei Rechtsformen der Veilingen herausgebildet:¹⁾

- 1) Die genossenschaftlichen Veilingseinrichtungen
- 2) Veilingen als Handelsgesellschaften
- 3) Veilingen von Einzelunternehmern

Die genossenschaftlichen Veilingen sind vorwiegend vorhanden gegenüber den anderen beiden Rechtsformen. Bei der genossenschaftlichen Veiling bleibt die Einrichtung im Einflußbereich der Erzeuger, die Mitglieder der Absatzgenossenschaft sind.

Die Finanzierung der zu errichtenden genossenschaftlichen Veilingunternehmen wird in der Mehrzahl durch Gewährung von Darlehen der landwirtschaftlichen Raiffeisenbanken ermöglicht.

Die Verzinsung, Unterhaltung und die Betriebskosten werden durch folgende Einnahmen bestritten:

- 1) Mitgliedsbeiträge
- 2) Aufnahmegebühren und Anteile
- 3) Umsatzprovisionen

Die genossenschaftlichen Veilingen arbeiten grundsätzlich nicht auf Gewinnerzielung hin. Entstandene Gewinne werden den Mitgliedern gutgeschrieben und werden verzinst wieder zurückgezahlt bei:²⁾

- a) Betriebsaufgabe des Mitglieds
- b) Erreichung des 65. Lebensjahres
- c) Tod des Mitglieds

Die Umsatzprovisionen werden von den Veilingen vom Verkaufserlös einbehalten. Sie können verschieden hoch festgelegt werden, je nach der Unkostenhöhe, die Warenart und Warenumschlag erfordern.

Veilingen mit großen Umsätzen und Warenpartien können die geringsten Provisionen erheben. Ausgesprochene Exportveilingen kommen mit 1 — 2% aus, während die Veilingen mit vielen kleinen Warenpartien und entsprechend viel Kunden die größten Umsatzprovisionen benötigen.

¹⁾ Mr. R. M. v. Reenen, DE AFZETORGANISATIE VAN DE NEDERLANDSE TUINBOUW, S. 14—15.

²⁾ Mr. R. M. v. Reenen, DE AFZETORGANISATIE, S. 15.

2. Standorte der Veilingen¹⁾

Im Anhang ist eine Veiling-Aufstellung gegeben, die einen Überblick über den größten Teil der bestehenden Veilingen für Gemüse und Obst in Holland gibt. Es sind außerdem dabei die Gebührensätze angeführt, die von den Veilingen aus dem Verkaufserlös einbehalten werden. Diese Gebühren, die dem Erzeuger berechnet werden, liegen im Durchschnitt bei 4% der Umsatzbeträge. Es gibt keinen Erwerbsgartenbaubetrieb, der außerhalb der Veilingen direkt an den Verbraucher absetzt, es sei denn er exportiert. Dann kann er sich unmittelbar mit dem Kunden in Verbindung setzen. Die Veilingen werden aber auf holländischer Seite auch hier nicht ausgeschaltet, sondern sind am Umsatz beteiligt.

3. Organisation und Tätigkeit

Die größten Veilingen haben Umsätze um 10 Mill. Gulden, die kleinsten Veilingen haben Jahresumsätze ab 50.000,— Gulden. Alle Veilingen tragen kein *Verkaufsrisko* und auch kein Zahlungsrisiko für den Abnehmer gegenüber dem Erzeuger, falls die Waren auf Ziel versteigert wurden.

In der Tätigkeit der Veilingen ist lediglich eine Umsatzvermittlung zu sehen. Die Waren werden nicht in Eigentum übernommen, sondern es wird lediglich die Absatzfunktion dem Erzeuger abgenommen, indem in geeigneten Lagerräumen die Waren entgegengenommen und in den Veilingen zur Versteigerung kommen.

Jeder Erzeuger kann seine Erzeugnisse bei beliebigen Veilingen versteigern lassen, es sei denn, er ist als Mitglied einer genossenschaftlichen Veiling durch die Satzungen verpflichtet, bei der eigenen Veiling versteigern zu lassen.

Nichtmitglieder zahlen bei genossenschaftlichen Veilingen zwar eine erhöhte Umsatzprovision, sind jedoch auch zugelassen. Als Käufer treten lediglich drei Gruppen auf:

- a) Exporteure, anerkannte
- b) Großhändler, anerkannte
- c) Kleinhändler, anerkannte

Verbraucher sind nicht zugelassen, gleichgültig, ob es sich um Großverbraucher oder Kleinverbraucher handelt.

¹⁾ Die Standorte habe ich mir von dem Central Bureau voor Tuinbouw-Veilingen in Den Haag vermitteln lassen, ebenfalls die jeweiligen Provisionssätze.

Man unterscheidet

- a) Export-Veilingen b) Veilingen für den Inlandkonsum

An ersterem treten die Exporteure auf, an der zweiten Art Großhändler und Kleinhändler.¹⁾ Es besteht jedoch eine scharfe Trennung innerhalb des Gartenbaues je nach der Erzeugung im Anbau und in den Absatzeinrichtungen.

Es ist besonders hervorzuheben, daß für Blumen und Gemüse nicht nur ein Veilingsrecht sondern eine Veilingspflicht besteht. Diese Veilingspflicht ist erstmals 1916 — 1918 in Holland verordnet worden und besteht seit 1933 bis zum heutigen Tage.²⁾ Der Veilingszwang läßt keinen direkten Verkauf des Erzeugers an Verbraucher oder Zwischenhandel zu. Ein Verkauf in den Erzeugungsbetrieben ist eine Ausnahme. Die Distribution erfolgt allein über Absatzeinrichtung und Zwischenhandel, der stets eingeschaltet ist, oder den Exporteur.

Unabgesetzte Erzeugnisse werden vom Staat zu festgesetzten Mindestpreisen übernommen und vernichtet oder einer Verwertung zugeführt, die den übrigen Erzeugnissen dieser Art keine Absatzkonkurrenz mehr bedeutet. Es ist besonders beachtlich, daß unter einem Mindestpreis nicht versteigert werden darf und die Erzeugnisse, falls sie bei der Versteigerung auf den Mindestpreis sinken, als nicht abgesetzt gelten und der Vernichtung anfallen.

Die Entschädigung wird aus einem Fonds getätigt, der durch Abführung eines Prozentes des Veilingumsatzes gebildet wird und dem Erzeuger neben der Veilingsprovision jeweils in Abzug gebracht wird. Der festgesetzte Entschädigungsbetrag deckt nicht ganz den Selbstkostenpreis des Erzeugers, bewahrt ihn jedoch vor größerem Schaden. Der Selbstkostenpreis wird nicht voll erstattet, um den Massenanbau einer Kultur zu verhindern.³⁾

Gegenüber dem deutschen Erzeuger scheint der holländische Erwerbsgartenbau durch die Gewährung einer Entschädigung für unabgesetzte Produkte bevorzugt zu sein, aber man muß auch wissen, daß sich der holländische Erzeuger einer staatlichen Anbaulenkung unterwerfen muß.

¹⁾ Mr. R. M. v. Reenen, DE AFZETORGANISATIE VAN DE NEDERLANDSE TUINBOUW, S. 18

²⁾ Mr. R. M. v. Reenen, DE AFZETORGANISATIE VAN DE NEDERLANDSE TUINBOUW, S. 25

³⁾ In die Veilingsverhältnisse in Holland habe ich besonders in Aalsmeer Einblick genommen. Im Anhang dieser Untersuchung wird eine Übersicht des Jahres 1956 über Schnittblumen, die unbrauchbar gemacht und mit einem Mindestpreis entschädigt wurden, gebracht, die dem Bericht über das Geschäftsjahr 1956, 45. Jahrgang, der Centrale Aalsmeerse Veiling, entnommen ist. Die Aufstellung gibt die Menge der nicht abgesetzten Erzeugnisse und die Prozentzahlen in Relation zur angelieferten Ware.

Es soll hier eingeschaltet werden, daß die gartenbauliche Erzeugung in Holland noch einer weitgehenden Lenkung unterliegt. Es besteht flächenmäßige Anbaubeschränkung.

Neben der freiwilligen Angehörigkeit zu den beruflichen Vereinigungen besteht für alle Berufsangehörigen Mitgliederzwang in den mit Hoheitsrechten ausgestatteten Berufsverbänden.

Im Gartenbau unterscheidet man die Wirtschaftsgruppen

a) Zierbau

b) Gartenbau

Die Wirtschaftsgruppe Zierbau enthält die Wirtschaftsverbände

1) Blumenzwiebeln

2) Baumschulen

3) Blumen

Diese Wirtschaftsverbände haben jeweils folgende Fachgruppen: Anbau, Handel, Export, Kleinhandel, Veilingen.

Der Vorsitzende einer Wirtschaftsgruppe wird von der Krone bestellt. Der übrige Vorstand wird von den Wirtschaftsverbänden gestellt, deren Vorstände sich aus Vertretern der Fachgruppen zusammensetzen.

Es ist wichtig zu wissen, daß die Vorstände in den Zwangsverbänden stets zur Hälfte aus Arbeitnehmern und zur Hälfte aus Arbeitgebern bestehen.¹⁾

Die Zwangsverbände haben in Verbindung mit dem Landwirtschaftsministerium Verordnungsrechte. Auch die Vorstände der Berufsgruppen werden zwar von den freien Vereinigungen bestellt, sind jedoch gegenüber den Zwangsmitgliedern autoritär in ihrer Tätigkeit.

In der Bundesrepublik gibt es im landwirtschaftlichen Sektor nichts dergleichen. Die Verbände sind gegenüber den staatlichen Verwaltungsstellen frei und die Mitgliedschaft ist freiwillig. Auch die paritätische Besetzung der Vorstände der Berufsverbände durch Arbeitnehmer und Arbeitgeber ist in der Bundesrepublik nicht üblich.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß im Gegensatz zur Bundesrepublik der Einfluß des Staates über die Zwangsverbände auf die Berufsgruppen erheblich ist, weil der Landwirtschaftsminister jeden Beschluß dieser Organisation aufheben kann. Weiterhin ist zur Berufs-

¹⁾ Vergl. das Gesetz über die Organisation der gewerblichen Wirtschaft in den Niederlanden, Sociaal-Economische Raad, Den Haag, 1950, S. 7 ff.

ausübung die Anerkennung des Zwangsverbandes nötig, die von entsprechenden Voraussetzungen, wie Berufsausbildung, Bedürfnisfrage und vorhandenes Betriebskapital, abhängig ist.

Zur Selbständigmachung in landwirtschaftlichen Berufen in Deutschland bedarf es weder eines Antrages noch einer Anerkennung. Lediglich die Erwerbsgartenbaubetriebe, die Lehrlinge ausbilden wollen, bedürfen der staatlichen Anerkennung. Der Betrieb als solcher bedarf dann der Anerkennung durch die Landwirtschaftskammern oder in Bayern der Staatlichen Obst- und Gartenbaustellen, die das Berufsausbildungswesen im Auftrage der Länderministerien für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten überwachen. Zusätzlich ist die Lehrlingshaltung noch von der Anwesenheit eines Gartenmeisters im Betrieb abhängig.

In Holland berechtigt die Anerkennung als Anbauer im Blumenzwiebelsektor nicht gleichzeitig zum Anbau von Gemüse oder Obst. Das gleiche gilt für die Anerkennung als Händler. Der für Blumen anerkannte Händler hat keine Berechtigung, Blumenzwiebeln oder Gemüse zu handeln. Deshalb findet man in Holland die Gemischtbetriebe, wie sie in Deutschland überwiegend üblich sind, nicht.

Zweifellos wird die Berufsleistung bei der genannten Trennung erhöht und der Konkurrenzkampf gemildert oder zumindestens in geordnete Bahnen gelenkt.

Der Lenkung des Anbaues in Holland ist in der Bundesrepublik lediglich eine Anbauberatung auf Grund statistischer Erhebungen gegenüberzustellen. Der jeweilige Umfang und die Art des Anbaues sind den Betrieben überlassen. Der Gesamtanbau ist somit von einer von unzähligen Faktoren beeinflussten Einzelplanung abhängig. Dazu kommt in Holland der Pflichtabsatz der Gartenbauerzeugnisse über die Veilingen mit der Garantie der Entschädigung für nicht abgesetzte Produkte.

Ebenfalls strenger getrennt sind in Holland auch die Organisationen der freien Berufsvereinigungen, die, wie schon angeführt, ihre Vertreter in die Vorstände der Zwangsverbände delegieren. Jede Berufsgruppe unterscheidet nunmehr reine Unternehmervereinigungen und reine Arbeitnehmervverbände.

Z. B. gehören zum Wirtschaftsverband *Blumenzwiebeln* Berufsgruppe *Anbau von Blumenzwiebeln*

- a) Züchtervereinigung
- b) Arbeitnehmervereinigung.

Die Arbeitnehmergeinigung kann noch in Konfessionen aufgeteilt sein.

Berufsgruppe *Handel* mit Blumenzwiebeln:

Unternehmergeinigung, die Händler, Makler und Kommissionäre erfaßt.

Die Arbeitnehmergeinigung kann getrennt sein in Arbeitnehmer, die saisonmäßig auch im Anbau beschäftigt sind und Transportarbeiter.

Berufsgruppe *Export* von Blumenzwiebeln:

Unternehmergeinigung, die Exporteure umfaßt, sowie Arbeitnehmergeinigungen, die sich in Büropersonal, Transportarbeiter und Hafenarbeiter getrennt organisieren.

Berufsgruppe *Detailhandel* für Blumenzwiebeln:

Arbeitgebervereinigung, die die Kleinhändler erfaßt, Arbeitnehmervereinigungen, die wiederum eine Trennung in Büropersonal und Transportarbeiter vorsehen.

Veilingen für Blumenzwiebeln:

Bund der *Veilingen* für Blumenzwiebeln,

Arbeitnehmergeinigungen, getrennt in Büropersonal und Transportarbeiter.

Alle Vereinigungen beziehen sich nur auf den Sektor Blumenzwiebeln. Die gleiche Organisationsmethode besteht jeweils bei den anderen Wirtschaftsverbänden, nämlich bei denen der Baumschulen, der Blumen, des Gemüses, des Obstes.

Die einzelnen Organisationen können Dachorganisationen des Faches angehören.

Ein kurzer Ausblick auf die Bedeutung dieser Durchorganisation als Steuerungsmittel im Konkurrenzkampf innerhalb des zukünftigen Gemeinsamen Marktes auch auf dem Agrarsektor, besonders im Gartenbau, zeigt ungleiche Verhältnisse.

Hauptsorge aller Organisationsformen, ob die der Zwangsverbände oder freiwilligen Vereinigungen, ist das Gesamtwohl des Berufszweiges. In zweiter Linie verfolgt man erst die Abgrenzung der Interessen gegeneinander.

Dazu führt zweifellos die paritätische Besetzung des Zwangsverbandeswesens und im Gartenbau die Höhe des Exportes. Die Notwendigkeit, auf ausländischen Märkten konkurrenzfähig zu sein und zu bleiben, wird von Arbeitnehmer- und Arbeitgebervereinigungen gleich hoch be-

wertet, und die sich daraus ergebenden Berufsvoraussetzungen werden als gemeinsame Probleme betrachtet, wie z. B.: Qualitätssteigerung, Sortierung und Absatzförderung.

In der Bundesrepublik wird die Notwendigkeit der Leistungssteigerung von Staat und Berufsverbänden zwar auch erkannt, aber die Einwirkungsmöglichkeit hängt von der Aufnahmebereitschaft oder auch der Aufnahmefähigkeit der jeweiligen Berufsangehörigen ab. Die einzige Zwangsmaßnahme stellt in der Bundesrepublik das Handelsklassengesetz dar, dessen milder Handhabung in der Einführungszeit nun eine verschärfte Kontrolle folgen soll.

Alle anderen Faktoren, die für den geregelten Absatz entscheidend sind, wie vorgeschriebene Absatzwege, Einschränkung der Berufswahl und Anbauleitung, setzen den Erzeuger in der Bundesrepublik im Konkurrenzkampf innerhalb eines gemeinsamen Marktes ins Hintertreffen, falls eine ähnliche Ordnung nicht auch auf freiwilliger Basis erreicht wird.

Das Veilingwesen hat in Holland großen Anteil an der Leistungssteigerung des holländischen Gartenbaues durch Schaffung eines flüssigen Absatzes. Die in der Einleitung angeführten zum Teil mühevollen, kostspieligen und vor allem zeitraubenden Absatzwege der deutschen Erzeuger sind dem holländischen Erwerbsgartenbau unbekannt.

Das Veilingwesen spart dem Erzeuger den Zeitverbrauch des Selbstverkaufs. Es kommt zu keiner einseitigen Machtstellung, weder beim Erzeuger noch beim Handel. Bei der Versteigerung der Produkte durch die Veilingen sind immer wieder Erzeuger als Lieferanten und viele Nachfrager durch die steigenden Händler beteiligt.

Mangelnde Markttransparenz auf Seiten der Erzeuger wird durch die Nachfragekonkurrenz der anwesenden Händler unerheblich. Kommissionsverkäufe, die gerade bei Gartenbauerzeugnissen auf Grund der schnellen Verderblichkeit der Produkte fragwürdig sind, werden ausgeschaltet.

Die Voraussetzungen des überörtlichen Absatzes, nämlich Qualitätskontrollen, einwandfreie Sortierung, einheitliche Verpackung und Zusammenfassung in Partien, sind durch das Veilingwesen wesentlich gefördert worden.

Kühl- und Lagerräume sowie zentrale Sortieranlagen sind mit der Zeit den Veilingen angeschlossen worden. Die frühere Gewohnheit der Erzeuger, Kredite beim Handel während der Vegetationsruhe zu nehmen,

machte sie in der Erntezeit im Absatz abhängig. Die Versteigerung der Produkte in den Veilingen geschieht ohne persönliche Beziehungen zwischen Erzeuger und Kunden.

Die nachfolgenden Aufstellungen sollen die Umsatzleistungen der Veilingen und vor allem die ständige Erhöhung des Warenumsatzes aufzeigen.¹⁾

Im Jahre 1890	725.000 Gulden
Im Jahre 1900	1.200.000 Gulden
Im Jahre 1910	10.135.446 Gulden
Im Jahre 1920	60.529.361 Gulden
Im Jahre 1930	85.594.557 Gulden
Im Jahre 1940	96.571.152 Gulden
Im Jahre 1948	333.000.000 Gulden

Der Umsatz von Obst und Gemüse betrug in 145 Veilingen

1956 530 Mill. Gulden.²⁾

Der Gesamtumsatz der Blumenveilingen betrug

1955 56 Mill. Gulden

1956 68 Mill. Gulden

Davon entfielen allein auf die zwei Veilingen in Aalsmeer, nämlich die

»Leden C.A.V. Afdeling Aalsmeer« und die

»Leden Bloemenlust«

ein Umsatz von

1956 38.317.884 Gulden

Das sind 56% des gesamten Veilingumsatzes in Blumen.

Der Exportanteil am Gesamtumsatz der Veilingen ist erheblich. Er betrug an

Schnittblumen: 1955 33.667.058 Gulden

1956 42.205.561 Gulden

Der Zuwachs beträgt demnach: 8.538.503 Gulden = 25%.³⁾

Der Exportanteil an Topfpflanzen betrug

1955 5.290.529 Gulden

1956 6.707.204 Gulden

Zuwachs: 1.416.675 Gulden = 26%.

Der gesamte Export an Schnittblumen und Topfpflanzen betrug damit

1956 48.912.765 Gulden.

1) Mr. R. M. v. Reenen, a. a. O., S. 35

2) Landbouwcoöperatie in Nederland, Nationale Coöperative Raad, Den Haag, S. 13

3) Centrale Aalsmeerse Veiling, a. a. O., S. 3

Welche Bedeutung der Export in Holland gerade für den Erwerbsgartenbau hat, zeigt eine Gegenüberstellung des Gesamtumsatzes:

1956 mit 68.174.826 Gulden.

Der Exportanteil am Gesamtumsatz beträgt demnach rund 70%. Davon entfielen auf die bedeutendsten europäischen Kunden Waren im Werte von:

Westdeutschland	17.990.048 Gulden
England	6.688.964 Gulden
Schweden	6.410.640 Gulden
Belgien und Luxemburg	5.015.088 Gulden
Schweiz	3.941.858 Gulden

Daraus ist ersichtlich, daß Westdeutschland die größten Einfuhren an Schnittblumen aus Holland tätigt.

Der Exportanteil nach Italien betrug

1955 324.293 Gulden

und verdoppelte sich infolge der starken Fröste in Italien

1956 auf 767.147 Gulden.¹⁾

Den Export an Blumen fördert Holland durch eine gesteuerte Werbung im Ausland. Allein im Jahre 1956 beteiligte es sich an Ausstellungen in Paris, Schweden, England, Rußland und Deutschland. Die Werbung wird aus Mitteln bestritten, die den Warenpreisen zugeschlagen werden beim Verkauf des Erzeugers an Handel oder Weiterkultivator.²⁾

Der Verkaufstechnik der Veilingen ist es zu verdanken, daß der Umsatz in einer relativ kurzen Zeit getätigt werden kann. Ein Umsatz von 42.205.561 Gulden wurde mit zwei Versteigerungsuhrn in 2769 Stunden getätigt. Die Ware war in 827.345 Partien zusammengefaßt.

Der Verlauf der Versteigerungsmethode soll kurz geschildert werden. Die Erzeuger bringen ihre Waren marktgerecht gebunden oder gepackt zu den Lagerhallen der Veilingen. Dort werden Partien zusammengestellt und zur Versteigerung bereitgehalten.

Der Versteigerungsraum enthält eine Tribüne, von der aus die Händler oder Exporteure mittels Druckknopf die Kaufbereitschaft bei einzelnen jeweils zur Versteigerung kommenden Partien anzeigen, nämlich dann wenn sie bereit sind, den von der Versteigerungsuhr angezeigten Preis anzulegen.

1) Centrale Aalsmeerse Veiling, a. a. O., S. 12

2) Centrale Aalsmeerse Veiling, a. a. O., S. 13

Veilingsangestellte bedienen die Versteigerungsuhr, indem sie mit einer Maximaleinstellung beginnen und den Zeiger auf niedrigere Preise absenken, bis ein Käufer Kaufsbereitschaft anzeigt. Die aufleuchtende Platznummer und der gleichzeitig festgelegte Preis sind die Faktoren des Kaufvertrages. Die versteigerte Partie steht dem Käufer anschließend zum Empfang zur Verfügung, die nächste Partie wird auf Spezialtransportkarren in den Versteigerungsraum gebracht.

Im Lagerraum können die Partien jederzeit besichtigt werden, auch sind in vielen Veilingen Lagerung und Versteigerung in einem Raum untergebracht, je nach den jeweiligen Anforderungen an einen schnellen und übersichtlichen Umsatz.

Der einzelne Erzeuger hat als einzige Absatzkosten für die Vermittlungstätigkeit jeweils die Umsatzprovision an die Veiling zu verrechnen. Dazu kommen lediglich noch die Anfuhrkosten, die je nachdem wie weit die Veiling vom Betrieb entfernt liegt, verschieden sind.

Die Provision richtet sich nicht nach der Warenmenge sondern dem Umsatzwert. Die Absatzkosten werden also kleiner, oder größer, je nach dem erzielten Erlös.

Gegenüber den Absatzwegen, die stets gleiche Kosten, wie Ladenmiete und Löhne für das Verkaufspersonal, erfordern, erscheint diese Provisionsverrechnung nach dem Warenwert sehr günstig.

Im Gegensatz zu den vielen Absatzwegen des Erwerbsgartenbaues in der Bundesrepublik geht der gesamte Umsatz in Holland über die Veilingen, so daß alle statistischen Ermittlungen in bezug auf Erzeugungsart und Umsatz der einzelnen Betriebe ohne Erhebungen möglich sind.

Betriebswirtschaftlich vorteilhaft ist in Holland die Spezialisierung in Fachgruppen und darin auf einzelne Kulturen. Die deutschen Gemischtbetriebe mit ihren vielen Kulturen erschweren die Arbeitsteilung und bringen dauernde Arbeitsspitzen.

Abschließend soll noch einmal auf den Hauptunterschied aufmerksam gemacht werden, der nach den gemachten Ausführungen insbesondere darin liegt, daß der deutsche Erzeuger den größten Teil seiner Produkte direkt an den Verbraucher abgibt, während der holländische Erwerbsgärtner bewußt auf den Detailverkauf verzichtet.

E. DAS ITALIENISCHE ABSATZWESEN IM ERWERBSGARTENBAU.¹⁾

Während Holland durch seine straffe Berufs- und Absatzorganisation dem deutschen Erwerbsgartenbau eine starke Konkurrenz bietet, ist Italien auf Grund seines bevorzugten Klimas der zweite ernsthafte Marktrivale. Dazu kommt die Belieferung des deutschen Marktes mit italienischen Südfrüchten, denen zwar der deutsche Erwerbsgärtner nichts gleichwertiges entgegensetzt, die aber immer mehr einen Druck auf den heimischen Obstabsatz ausüben.

1. Die Absatzwege.

Das italienische Absatzwesen im Erwerbsgartenbau gestaltet sich im wesentlichen ebenso wie dasjenige in Deutschland. Im Vordergrund steht auch in Italien der direkte Absatz des Erzeugers an den Verbraucher. Dieser kann an der Produktionsstelle oder in selbstbetriebenen Kiosken und Ladengeschäften erfolgen. Diese Absatzwege werden zumeist von den Betrieben benutzt, die in oder bei größeren Ortschaften liegen.

Betriebe mit größerer Produktion bedienen sich des Absatzes an den Großhandel, der die Erzeugnisse unmittelbar an den Kleinhandel weitergibt.

Größere Absatzeinrichtungen auf genossenschaftlicher Basis sind in Italien im Gemüse- und Blumenbau sehr wenig entwickelt. Hinsichtlich der Zukunft beherrschen Italien die gleichen Sorgen wie Westdeutschland. Lediglich der Obstbau hat in Oberitalien ein besser entwickeltes genossenschaftliches Absatzwesen, nach dem sich die anderen Provinzen auszurichten bestreben. Diese Bemühungen sind in Italien noch schwieriger, weil dort der Erwerbsgartenbau nicht in speziellen Berufsverbänden organisiert ist.

Die genossenschaftliche Absatzmöglichkeit wurde auch im Obstbau, mit Ausnahme von Südtirol, in Italien sehr spät eingeführt. Erst im Jahre

¹⁾ Um einen Vergleich mit dem Absatzwesen des italienischen Erwerbsgartenbaues vornehmen zu können, habe ich mangels geeigneter Literatur die zugrunde liegenden Informationen durch direkte Fragestellung eingeholt. Die Fragen wurden von Herrn Prof. Ferro von der landwirtschaftlichen Fakultät der Universität Padova beantwortet oder Material bereitgestellt. Folgende Fragen waren von mir gestellt worden: Welche Berufsorganisationen gibt es im Gartenbau? Welche genossenschaftlichen Einrichtungen? Welche fachlichen Gliederungen hat der Erwerbsgartenbau? Welcher Absatzwege bedient sich der Gartenbau? Welche Verkaufseinrichtungen gibt es? In welchem Umfange wird an Verbraucher, Kleinhandel und Großhandel abgesetzt? Findet der Verkauf im Betrieb oder in Läden statt? Welchen Umfang hat das genossenschaftliche Absatzwesen und wie ist die Entwicklung desselben? Welchen Umfang hat der Export von Gartenbauerzeugnissen und wer führt ihn durch? Empfangsländer und Exportzahlen? Staatliche Dienststellen für den Erwerbsgartenbau? Bestehen Anbauverpflichtungen oder Beschränkungen? Die Zahlenangaben stammen aus Veröffentlichungen des statistischen Zentralinstituts Italiens. Weitere Hinweise wurden hinsichtlich Literatur beim National-Institut für Wirtschaft eingeholt. Die Übersetzungsarbeiten führte Frau Rosemarie Pernechele, Padova, durch.

1920 wurde durch die Weltkriegsverhältnisse verzögert eine ernsthafte Bewegung zur Gründung von Genossenschaften zum Absatz von Tafelobst ins Leben gerufen, die sich »Consorti agrari« nennen und nach dem Vorbild anderer Genossenschaften geschaffen wurden.

Etwa 10 Jahre später schlossen sich die einzelnen Genossenschaften einer Dachorganisation, der »Federazione Urzurale dei consorti agrari«, an. Kurz danach bekam das Genossenschaftswesen infolge der politischen Entwicklung in Italien eine neue Richtung, da das faschistische System eine Lenkung der Produktion und des Preisgefüges ähnlich wie der Reichsnährstand anstrebte. Die Genossenschaften der Provinzen, in denen die Produzenten zusammengeschlossen waren, wurden mit ihrer Dachorganisation in der »Faschistische nazionale Federation« erfaßt, die für die landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften gegründet wurde.

Hauptaufgabe dieser Organisation war der Ankauf, die Lagerung und der Verkauf der landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Sie hatte ferner die Interessen ihrer Mitglieder zu wahren und zu schützen.

1935 hatten sich die Produzenten einer Genossenschaft anzuschließen. Darüber hinaus wurden 1942 alle Genossenschaften dem Staate unterstellt. Aus dem freiwilligen Zusammenschluß der landwirtschaftlichen Produzenten wurde die ökonomische Gesellschaft der Landwirtschaft.

Während der letzten Kriegsjahre und in der Nachkriegszeit bis 1948 erfaßte diese die landwirtschaftlichen Erzeugnisse und stellte sie zum festgesetzten Preis dem Staat zur Verfügung, nach dessen Anweisung die Verteilung erfolgte. Ab 1948 heißt der Dachverband der landwirtschaftlichen Genossenschaften »Federation von Italien«.

Für den Obstmarkt ist die Dachorganisation »Fedexport« der »Federation von Italien für landwirtschaftliche Erzeugnisse« und weiterhin der »Verband der Südtiroler Obstgenossenschaften«. Letzterer hat den Charakter einer GmbH. Beide befassen sich besonders mit dem Export von Obst in die Schweiz.

Die »Fedexport« erfaßt die Exporteure und ist sozusagen der Versandhändler der Hauptgenossenschaft der Produzenten. Sie nimmt vor dem Export Sortierung und Verpackung der Erzeugnisse vor. Neuerdings sind ihr weitere Gesellschaften angeschlossen, die »Federfrutta« und große Obstverwertungsbetriebe.

In allen Provinzen sitzen Bevollmächtigte der Gesellschaft, die den Aufkauf bei den Produzentengenossenschaften tätigen. Sowohl die Absatzgenossenschaften als auch die Produzenten halten periodische Marktlagebesprechungen ab, die in den Dachorganisationen stattfinden. Vor allen Dingen wird auch die Verbindung mit den Absatzmärkten im Ausland von ihnen gepflegt.

Es sei noch einmal darauf hingewiesen, daß sich diese Absatzorganisation nicht auf den gesamten Erwerbsgartenbau sondern lediglich auf den Obstbau erstrecken.

2. Die staatliche Organisation.

Der Erwerbsgartenbau wird in Italien von dem Ministerium für Forst- und Landwirtschaft betreut und gehört auch dort zum »Ackerbau-sektor«. Irgendwelche Zwangsmaßnahmen werden auch in Italien auf Produktion und Absatz nicht mehr ausgeübt.

Das höchste Gremium innerhalb des Ministeriums ist der »Hohe Rat für Forst- und Landwirtschaft«. Weiterhin gibt es eine Generaldirektion für allgemeine Angelegenheiten und eine weitere Generaldirektion für die landwirtschaftliche Produktion. Neben drei weiteren Generaldirektionen sei noch diejenige für Ökonomie und landwirtschaftliche Erzeugnisse genannt.

In den Provinzen befinden sich staatliche Inspektorensitze, die unseren Landwirtschaftsämtern und staatlichen Gartenbaustellen entsprechen. Ihnen steht ein Hauptinspektor vor, der Doktor der landwirtschaftlichen Wissenschaften sein muß.

Diese Dienststellen unterstehen dem Ministerium für Forst- und Landwirtschaft. Sie befassen sich mit der fachlichen und technischen Beratung der Einzelbetriebe, worüber dann ein Erfahrungsaustausch erfolgt.

Selbstverständlich befinden sich auch an den Universitäten landwirtschaftliche Fakultäten. Nebenbei gibt es Forschungsinstitute und Kulturgesellschaften, die sich mit dem Gartenbau beschäftigen. Solche Institute gibt es für Obstbau in Verona, für Obst- und Gemüsebau in Acireale und für den gesamten Gartenbau in Mailand.

Hinsichtlich des Exports von Gartenbauerzeugnissen gibt es keine staatlichen Bindungen. Es kann auch jeder Erzeuger seine Produkte exportieren, wenn er dazu in der Lage ist. Jedoch wird von dieser Möglichkeit wenig Gebrauch gemacht, und der Export erfolgt zumeist über die genannten Absatzeinrichtungen oder durch Großhändler.

3. Der Exportumfang.

Die Ausfuhr von Gartenbauerzeugnissen ist für Italien von großer Bedeutung, weil ähnlich wie in Holland ein Großteil der Produktion ausgeführt wird.

Die Ausfuhr von Gemüse betrug in 1000 Lire wie folgt:

1953	1954	1955	1956
22.348.876	28.407.116	32.556.788	34.011.800

Wie aus den Zahlen ersichtlich, ist eine stetige Steigerung des Exportumsatzes in Gemüse erfolgt.

Von diesen Ausfuhrmengen erhielt Deutschland in Zentnern:

1953	1954	1955	1956
2.168.572	2.626.901	3.403.828	3.021.994

Insgesamt Ausfuhr von Zentnern:

3.895.818	5.295.797	6.388.746	5.384.567
-----------	-----------	-----------	-----------

Südfrüchte wurden an Deutschland ausgeführt in Zentnern:

1.379.482	1.431.479	1.185.287	1.420.351
-----------	-----------	-----------	-----------

Insgesamt Ausfuhr:

3.300.419	3.892.343	3.537.510	4.225.619
-----------	-----------	-----------	-----------

Die weitere Ausfuhr von Obst an Deutschland in Zentnern:

1.961.668	1.770.669	4.110.598	4.452.346
-----------	-----------	-----------	-----------

Insgesamt Ausfuhr:

1953	1954	1955	1956
4.487.384	3.978.374	7.069.648	7.281.102 ¹⁾

Zu diesem Exportumfang an Gartenbauerzeugnissen nach Deutschland kommen noch die wesentlichen Mengen an Schnittblumen, die besonders in den Wintermonaten auf dem deutschen Markt erscheinen.

Durchschnittlich kann angenommen werden, daß die Hälfte des italienischen Exports an Gartenbauerzeugnissen nach Deutschland geht. Es ist auch gegenüber Italien anzunehmen, daß der Gemeinsame Markt die Exportbestrebungen verstärken wird, da italienischerseits schon heute die Sperrfristenfestsetzung Westdeutschlands aufzuheben gewünscht wurde. Der italienische Export ist besonders für den süddeutschen Erwerbsgartenbau von Nachteil, weil der größte Teil in Süddeutschland abgesetzt wird, da die Frachtkosten die Importe verteuern, je weiter sie nach Norden kommen.

¹⁾ Quelle: Prof. Ferro, Università di Padova, Facoltà di Agraria und Zentralinstitut der Statistik in Italien MA/pc 11/56 (Übersetzungsarbeiten: Rosemarie Pernechele, Padova).

SCHLUSSBETRACHTUNG

Hauptaufgabe der Untersuchung sollte die Herausstellung der herkömmlichen und derzeitigen Absatzprobleme des Erwerbsgartenbaues der Bundesrepublik und ihrer ernsthaften Konkurrenten sein. Die Erweiterung der nationalen Märkte innerhalb des Gemeinsamen Marktes wird die Konkurrenz der Partnerländer erhöhen, da die bisherigen Verhältnisse und Bedingungen, unter denen die Erwerbsgartenbaubetriebe der einzelnen Länder produzierten und absetzten, von Einschränkungen abhängig waren, die mit der Zeit fallen werden.

Eine Angleichung der Methoden wird zwangsläufig erforderlich sein, wenn sich die einzelnen Länder auf diesem Markte behaupten wollen. Es ist selbstverständlich, daß sich die Ausrichtung stets nach dem stärksten Konkurrenten richten muß, der in seinem Marktanteil herabgedrückt werden soll.

In erster Linie wird an Betriebsumstellungen gedacht, die entweder eine Qualitätsverbesserung oder eine Verbilligung des Produktes ergeben sollen. Der Vergleich mit Holland in dieser Hinsicht zeigt, daß dort die Mehrheit der Erwerbsgartenbaubetriebe gleichmäßig hohe Ertragsleistungen aufweist, während in Deutschland wenigen Spitzenbetrieben eine große Zahl von Betrieben mit unterdurchschnittlicher Leistung gegenübersteht.¹⁾

Die Produktion steht auf schwachen Füßen, wenn sie nicht laufend ihren Abnehmer findet. Es kommt darauf an, daß nicht nur abgesetzt wird, sondern daß der Verkaufserlös auch die Betriebe in die Lage versetzt, die zur Qualitätsverbesserung notwendigen Aufwendungen zu tätigen.

Holland produziert im Erwerbsgartenbau mehr als das Doppelte der notwendigen Eigenversorgung. Der größte Teil der Gartenbauerzeugnisse wird exportiert. Es ist ohne Zweifel das Verdienst des durchorganisierten Absatzwesens.

Im Jahre 1955 betrug der deutsche Gartenbauexport
ca. 19 Mill. DM.²⁾

1) Fr. Mappes, Probleme des Gartenbaues, Mitteilungsblatt des Bayer. Gärtnereiverbandes, 1958, Folge III, S. 4ff

2) H. Metzger, Tätigkeitsbericht des Zentralverbandes des deutschen Gemüse-, Obst- und Gartenbaues, 1957, S. 110

Der Gesamtumsatz des deutschen Erwerbsgartenbaues an selbst-
erzeugten Gartenbauprodukten betrug im gleichen Jahr
ca. 900 Mill. DM.¹⁾

Es ergeben sich demnach 2,1% Exportanteile an dem gesamten Umsatz
des westdeutschen Erwerbsgartenbaues.

1956 stieg dieser Exportanteil auf 29 Mill. DM. Im Vergleich mit
Holland fällt der Erwerbsgartenbau in der Bundesrepublik erheblich
ab. Allein der Umsatz von Obst und Gemüse betrug 1956 in 145 hollän-
dischen Veilingen 530 Mill. Gulden. Der Exportanteil an Schnittblumen
und Topfpflanzen betrug 1956 70% des holländischen Gesamtumsatzes,
nämlich ca. 49 Mill. Gulden.¹⁾ Dieser Eindruck verstärkt sich zugunsten
Hollands, wenn man die Landflächen und Bevölkerungszahlen vergleicht,
die, wie nachstehend aufgeführt, einen erheblichen Unterschied zeigen:

Bundesrepublik Landfläche	247.870 qkm u. ca. 45,5 Mill. Einwohner
Holland Landfläche	34.181 qkm u. ca. 9,5 Mill. Einwohner ²⁾

Das Veilingwesen hat zweifellos durch glatten Absatz der zugeführ-
ten Erzeugnisse eine immer größer werdende Ausweitung der Produktion
nach sich gezogen. Die Trennung von Produktions- und Verkaufstätigkeit
hat gesamtwirtschaftlich zu einem erheblichen Umsatzvolumen geführt.

Die Konzentrierung des Produzenten auf die Erzeugung hat die Ge-
samtbetriebsverhältnisse verbessert. Die vorstehenden Untersuchungen
der Absatzprobleme des Erwerbsgartenbaues in der Bundesrepublik
haben gezeigt, daß die Mehrzahl der Absatzwege die Produktionstätigkeit
der Betriebe erheblich erschweren.

Die Herausnahme der Absatztätigkeit aus dem Produktionsbetrieb
schafft Betriebsverhältnisse, die eine planmäßigere Arbeitsordnung ge-
stattet. Die Absatztätigkeit selbst wird von einem besonderen Berufs-
zweig durchgeführt, der wiederum von den Belastungen, welche die
Produktionstätigkeit mit sich bringt, befreit ist.

In Westdeutschland kann diese Absatztätigkeit erst dann vom Pro-
duktionsbetrieb getrennt werden, wenn ein lückenloses System von
Absatzeinrichtungen die Erzeugnisse aufnehmen kann. Dazu ist wiederum
eine entsprechende Anbauplanung erforderlich, wobei an den speziali-
sierten gebietsweisen Anbau gedacht ist, der ein größeres Warenauf-
kommen gewährleistet.

1) Vergl. S. 94

2) Vergl. Fochler-Hauke, Iro-Atlas, München 1951, XVI, XXXIII

3) Grüner Plan 1957, S. 54

Die aufgezeigten staatlichen Stützungen des Erwerbsgartenbaues, die direkt oder indirekt den Absatz erleichtern, sind zu unterscheiden in diejenigen, welche bei ihrem Wegfall Lücken hinterlassen und diejenigen, welche entbehrlich werden, weil sie ihren Zweck erfüllt haben.

Die Schutzzölle und Sperrfristen erübrigen sich in dem Augenblick, in dem der deutsche Erwerbsgartenbau qualitativ konkurrenzfähig ist und die gleichen Absatzverhältnisse vorfindet wie die anderen Länder. Er darf sich nicht damit begnügen, die fremde Erzeugung vom eigenen Markt fernzuhalten, sondern auch in den Gebieten Absatz suchen, die ihm auf Grund gegenstehender Schutzmaßnahmen verschlossen waren. Der Abbau der Schutzzölle erfolgt innerhalb des Gemeinsamen Marktes nicht einseitig, sondern die beteiligten Staaten müssen auch ihre eigenen Importerschwernisse systematisch abbauen.

Bei gleichen Bedingungen und unbeschränkten Marktverhältnissen wird es wichtig sein, die gegenseitigen Erntelücken der beteiligten Partnerländer zu kennen und den eigenen Anbau so einzurichten, daß diese Lieferungsmöglichkeiten ausgenutzt werden. Bisher haben von dieser Möglichkeit, zumindest im Erwerbsgartenbau, nur die anderen Länder Gebrauch gemacht.

Die Tarifvergünstigungen der Bundesbahn stehen jedem Benutzer dieses Transportweges zur Verfügung, und es wäre erforderlich, daß Vergünstigungen der Partnerländer ebenfalls den deutschen Waren zugute kommen, damit gleiche Startbedingungen gewährleistet sind.

Der Grüne Plan, dessen Mittel in erster Linie die Disparität der Verhältnisse in der Landwirtschaft gegenüber der Industrie mildern soll, wird sich in dem Umfang dem Erwerbsgartenbau zuwenden müssen, in dem auch die Partnerländer ihren eigenen Gartenbau unterstützen.

Das Gleiche gilt für das Ausmaß der steuerlichen Vergünstigungen, die in erster Linie einen Ausgleich zwischen Urproduktion und gewerblicher Tätigkeit schaffen sollten. Auch sie werden sich den Verhältnissen der Partnerländer anpassen müssen.

Die Bedeutung vorstehender Untersuchung liegt darin, die Absatzprobleme des Erwerbsgartenbaues zu einem Zeitpunkt festgehalten zu haben, zu dem sich infolge des Gemeinsamen Marktes Entwicklungen anbahnen, von denen zu erwarten ist, daß sie die bisherigen Verhältnisse grundlegend verändern werden.

Es wird zwei Seiten geben, nach denen sich die wirtschaftliche Lage des deutschen Erwerbsgartenbaues wenden kann. Entweder wird er konkurrenzfähig oder er wird in seinem Umfang nachlassen, und ausländische Erzeugnisse werden vermehrt in Deutschland verbraucht werden.

Auf Grund der zukünftigen Freizügigkeit im Gemeinsamen Markt kann es der deutsche Erwerbsgartenbau nicht verhindern, daß möglicherweise von Partnerländern moderne Absatzeinrichtungen in der Bundesrepublik geschaffen werden, von denen aus die Importware auf den deutschen Märkten noch leichter verteilt werden kann.

Eine konzentrische Werbung mit regelmäßigem Warenangebot wird dem deutschen Erwerbsgärtner, der seine Teilproduktion anbietet, zu schaffen machen. Die starke Konkurrenz der ausländischen Waren führt dann zu eigenen Anbaubeschränkungen und zur Verkleinerung des Berufsstandes.

Der Berufsflucht der Arbeitnehmer im Erwerbsgartenbau wird die Berufsflucht der mithelfenden Familienmitglieder folgen. Während es in Holland nicht üblich ist, daß die Ehefrauen der Erwerbsgärtner im Betrieb tätig sind, ist der deutsche Erwerbsgartenbau ohne die ganztägige Tätigkeit der Ehefrau in der Mehrzahl der Betriebe nicht denkbar. Der gleichzeitige Personalmangel an Hausangestellten führt zu einer außerordentlichen Belastung der Erwerbsgärtnerfrauen.

Es ist berechtigt, danach zu fragen, wie es der holländische Erwerbsgartenbau zustande bringt, mit weniger persönlichem Arbeitseinsatz größere geschäftliche Erfolge zu erzielen. Es liegt zum Teil daran, daß unproduktive Arbeit vermieden wird, da für die Masse der Erzeugnisse lohnende Verkaufsaussicht besteht.

Welches sind nun notwendige Wege zur Konkurrenzfähigkeit? Eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen zur Erhaltung des Berufsnachwuchses und Vermeidung der Berufsflucht ist von den sozialen Zugeständnissen der Betriebe abhängig. Durch einen gesicherten und lohnenden Absatz der Erzeugnisse sind jedoch erst die finanziellen Voraussetzungen zu schaffen.

In einem größeren Umfang sollten die notwendigen genossenschaftlichen Absatzwege eingerichtet werden mit den dazu gehörenden Kühlräumen. Eine freiwillige, bezirkliche Anbauplanung müßte als Gegengewicht zur holländischen Anbaubeschränkung vorgenommen werden.

Eine größere Aufgeschlossenheit für die Umwandlung der Gemischtbetriebe in Spezialbetriebe ist erforderlich, um fachliche Höchstleistungen zu erzielen. Die Erfahrungen anderer Länder sollten mit den eigenen ständig verglichen werden, um feststellen zu können, wo nachzuholen ist.

Der vorliegende Vergleich der deutschen Absatzwege mit denjenigen Hollands hat ergeben, daß eine Nachahmung ernsthaft zu erwägen ist.

Die Forderungen, die der Erwerbsgartenbau in der Bundesrepublik an sich selbst stellen muß, seien zusammenfassend noch einmal herausgestellt:

1. Neuordnung und Ausbau der konkurrenzfähigen Absatzwege.
2. Freiwillige Anbauplanung und Anbauverteilung nach generell festzustellender Absatzerwartung.
3. Orientierung auf den außernationalen Märkten nach Exportchancen.
4. Vertragliche oder genossenschaftliche Verwertung der Erzeugnisse in Erntespitzen.
5. Auflockerung der Gemischtbetriebe und Übergang zu Spezialbetrieben.
6. Zusammenfassung der Spezialbetriebe in Anbaugebiete.
7. Ausdehnung der Handelsklassen auf alle geeigneten Erzeugnisse.
8. Einheitliche Verpackung und Sortierung.
9. Gemeinsame Werbung auch im Ausland.
10. Beachtung des Standes der außernationalen Konkurrenz.

LITERATUR- UND QUELLENVERZEICHNIS.

- Bundesminister der Finanzen, Deutscher Gebrauchsolltarif, 1958, Bonn,
1. 1. 1958, Abschnitt 2, Waren pflanzlichen Ursprungs
- Bundesausschuß für volkswirtschaftliche Aufklärung, Köln 1, Schriften-
reihe »Merkblätter für Einkaufsberatung 02«. Druck: Northwest-
Druck, Hamburg, Beschreibung der Handelsklassenbedingungen
- Bayerischer Gärtnereiverband, München, Mitteilungsblatt, Folge 101,
1957, Zuschüsse aus dem Grünen Plan für das Rechnungsjahr 1957
Mappes Fr., Probleme des Gartenbaues, Folge 111
- Centrale Aalsmeerse Veiling, Bericht über Geschäftsjahr 1956, 45.
Jahrgang
- Commission suisse d'étude de l'économie fruitière étrangère, Rapport
1956, L'économie fruitière en Italie, Imprimerie: Paul Haupt, Bern,
1956
- Der Grüne Plan 1957, 2. Grüner Bericht der Bundesregierung, Bonn-
München-Wien:
Entwicklung des Verbrauchs an Obst und Südfrüchten in kg je Kopf
und Jahr
Gesamtversorgung des Marktes anteilig nach Eigenerzeugung und
Import
Die Umsatzwerte des Erwerbsgartenbaues, genannte Quelle: Bayeri-
sches Ministerium für Landwirtschaft
Förderungsmaßnahmen für den Erwerbsgartenbau
Bestimmungen über Qualitätskontrolle
Düngemittel-Förderungsbeiträge
Betriebsformen, genannte Quelle: Statistisches Bundesamt
- Deutscher Eisenbahn-Gütertarif, Teil II, Heft C, Ausnahmetarif 16 B 5,
v. 1. 2. 1958, Tarifvergünstigungen für landwirtschaftliche Erzeug-
nisse
Teil II, Heft a S.
Teil I, Abtlg. B, v. 1. 4. 1955, Güter der ermäßigten Eilgutklasse
(Klasse IIe)

- Fochler-Hauke, IRO-Atlas, München 1951, Die Landgrößen und Bevölkerungszahlen von Holland und Westdeutschland
- Landbouwcoöperatie in Nederland, Nationale Coöperatieve Raad, Den Haag (Genossenschaftliche Absatzwege für Agrarsektor, Stand 31. 12. 1956)
- Reenen v., R. M. Die Absatzorganisation des holländischen Gartenbaues, 1950
- Sartorius, C., Verfassungs- und Verwaltungsgesetze, 102, Handelsklassengesetz v. 17. 12. 1951: »Gesetz über gesetzliche Handelsklassen für Erzeugnisse der Landwirtschaft und Fischerei«, 16.—20. Auflage, München und Berlin, Stand v. 1. Januar 1957
- Rechtsverordnung v. 26. 10. 1956, Nr. III/6a—3001 n 5, Ansbach, 30. 12. 1957, Verstöße gegen das Handelsklassengesetz
- Sozial-Economische Raad, Das Gesetz über die Organisation der gewerblichen Wirtschaft in den Niederlanden, Übersetzung: Pressedienst im Wirtschaftsministerium, Den Haag, 1950
- Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle der deutschen Landwirtschaft GmbH., Bonn 1956, »Wer liefert Wie und Was?«
- Zentral-Institut für Statistik, Italien, MA/pc 11/56, Exportumfang von Gartenbauerzeugnissen
- Zentral-Verband des deutschen Obst- und Gartenbaues, Tätigkeitsbericht, Bonn 1957, Otto Schlöndorf: Die Einfuhr von Gartenbauerzeugnissen Metzger H., Der deutsche Gartenbau-Export

ANHANG

*Netto-Veilingsätze, die den Erzeugern für im Veiling abgesetzte Produkte
in Rechnung gestellt wurden:*

Veilingstandort: In der Hauptsache umgesetzt:

Prov. %

Groningen:

Groningen (Eendracht)	6	Groente	(Gemüse)
Hoogezand-Sappemeer	4,5	"	"
Loppersum	5	Fruit	(Obst)
Uithuizen	5	Groente	(Gemüse)
Zandweer	5	"	"

Friesland:

Berlikum	4,5	Groente	(Gemüse)
Lokkum	6,25	"	"
Drachten	6	"	"
Harlingen	4	Groente	(Gemüse)
Leeuwarden	6	"	"
Minnertsga	4	"	"
Sneek	5,7	"	"

Drente:

Hoogeveen	4	"	"
Nieuw-Amsterdam	4,5	"	"

Overijssel:

Almelo	7	Groente	(Gemüse)
Deventer	5,25	Fruit	(Obst)
Enschede	5	Groente	(Gemüse)
Olst	5	Fruit	(Obst)
Steenwijk	5,7	Groente	(Gemüse)
Ijsselmuiden	5,3	"	"
Zwolle	5	"	"

Gelderland:

Apeldoorn	5,25	"	"
Arnhem	6	Fruit	(Obst)
Brakel	6	Groente	(Gemüse)
Dinxperlo	6	"	"
Ede	6	"	"

Elst (O. B.)	6	Fruit	(Obst)
Geldermalsen	4	"	"
Huissen	5,5	"	"
Kesteren	4	"	"
Nijmegen	5,5	"	"
Ressen-Bemmel	4	"	"
Tiel (en Omstreken)	4	"	"
Zaltbommel	4	"	"
Zetten	5,25	"	"
Zevenaar	3,25	Groente	(Gemüse)
Zutphen	6	"	"
<i>Utrecht:</i>			
Amersfoort	5	Groente	(Gemüse)
Bunnik	5	Fruit	(Obst)
Houten	5,25	"	"
Utrecht	4	"	"
Vinkeveen	6	Groente	(Gemüse)
Wijk bij Duurstade	5	Fruit	(Obst)
<i>Noord-Holland:</i>			
Alkmaar	5	Groente	(Gemüse)
Amsterdam	5	"	"
Avenhorn	4,7	"	"
Beverwijk (B. E. T.)	6,4	"	"
Beverwijk (Kenn.)	5	"	"
Blokker	4,8	Fruit	(Obst)
Castricum	6	Groente	(Gemüse)
Enkhuizen	4	"	"
Haarlem	4	"	"
Heilo	6,2	"	"
Hem	5	"	"
Hilversum	6	"	"
Hoogkarspel	5	"	"
Mademblik	5	"	"
Naarden (Bussum)	3	"	"
Obdam	4,3	"	"
Opperdoes	4,9	"	"
Purmerend	5,3	"	"

Warmenhuizen	2,9	Groente	(Gemüse)
Wognum	4,9	"	"
Zaandam	6	"	"
Zwaag	4,1	Fruit	(Obst)
<i>Zuid-Holland:</i>			
Barendrecht	2	Groente/Fruit	(Gemüse/Obst)
Berkel in Rodenrijs	2,5	Groente	(Gemüse)
Delft	2,4	"	"
De Lier (Westerlee)	2,9	"	"
Gorinchem	5	Fruit	(Obst)
's-Gravenzande (Westl.)	2,4	Groente	(Gemüse)
's-Gravenzande (Wout.)	3,1	"	"
Honselersdijk	3	"	"
Katwijk a/d Rijn	5	"	"
Kwintshul	2	"	"
Leiden	1,9	"	"
Loosduinen (Coöp.)	1,25	"	"
Loosduinen (L. G. V.)	2,1	"	"
Maasland	2,75	"	"
Monster (Westl.)	2,3	"	"
Monster (Zwart.)	3,1	"	"
Naaldwijk	2,25	"	"
Poeldijk	2,2	Groente/Fruit	(Gemüse/Obst)
Pijnacker	1,8	"	"
Roelofarendsveen	5,8	Groente	(Gemüse)
Rotterdam (Coöp.)	2	"	"
Rotterdam (Z. H. E.)	4,25	Groente/Fruit	(Gemüse/Obst)
Rijnsburg	4,4	Groente	(Gemüse)
Rijswijk	2,2	"	"
Schoonhoven	6	Fruit	(Obst)
Teer Aar	4,25	Groente	(Gemüse)
Veur	2,5	"	"
Vierpolders (Brielle-O.)	5	"	"
Wateringen	1,9	"	"
Woerden	4,75	"	"
Zwijndrecht	3,4	"	"

Zeeland:

Goes	4,25	Fruit	(Obst)
Kapelle-Biezelinghe	5	"	"
Krabbendijke	4,25	"	"
Middelburg	6,4	Groente/Fruit	(Gemüse/Obst)
St. Annaland	4	Groente	(Gemüse)
St. Maartensdijk	4	"	"
Stavenisse	4	"	"
Terneuzen	5	Fruit	(Obst)
Tholen	4	Groente/Fruit	(Gemüse/Obst)

Noord-Brabant:

Bergen op Zoom	4	Groente	(Gemüse)
Drunen	4,3	"	"
Oudenbosch	3	Fruit	(Obst)
Roosendaal	4	"	"
Steenbergen	4	Groente/Fruit	(Gemüse/Obst)
Vlijmen	6	"	"
Zundert	3	Fruit	(Obst)

Limburg:

Beek	5,5	Fruit	(Obst)
Bunde	5	"	"
Gronsweld	5	"	"
Maastrich	5	Groente	(Gemüse)
Margraten	5	Fruit	(Obst)
Roermond	5	Groente/Fruit	(Gemüse/Obst)
Sittard	4	Fruit	(Obst)
Venlo	3,25	Groente	(Gemüse)
Wijlré (Gulpen)	5	Fruit	(Obst)
Aahmen	6	Bloemen	(Blumen)
Lisse	6	Bloembollen	(Topfblumen)
Bovenkrspel	6	Bloembollen	(Topfblumen)

Übersicht des Jahres 1956 über Schnittblumen und Topfblumen, die unbrauchbar gemacht und mit einem Mindestpreis entschädigt wurden:

Schnittblumen:		% der angelieferten Menge:
Anemonen	1070 Bund	0,26%
Nelken	977005 Stück	2,50%
Calla	58 Stück	0,17%
Chrysanthemen, einstielig	3526 Stück	0,96%
Chrysanthemen, kleinblütig	3330 Stück	0,81%
Chrysanthemen, gebündelt	78432 Stück	4,28%
Clematis	61 Bund	4,06%
Cyclamenblüten	2927 Bund zu 10 Stück	1,65%
Dahlien	2308 Bund zu 10 Stück	1,92%
Forsytia	3353 Stiele	0,86%
Freesia	16987 Bund zu 10 Stück	1,42%
Gerbera	1260 Stück	0,25%
Gladiolen	7159 Bund zu 10 Stück	2,54%
Gladiolen	19 Bund zu 25 Stück	0,05%
Helleborus	129 Bund zu 10 Stück	0,53%
Hyazinthen	1675 Bund	3,43%
Hyazinthen mit Zwiebeln	3173 Stück	0,83%
Iris	71 Bund zu 10 Stück	0,04%
Krokus mit Zwiebeln	414 Stück	0,50%
Lathyrus	8402 Bund zu 20 Stück	1,41%
Lilien	75 Kelche	0,03%
Margareten	19 Bund zu 20 Stück	0,03%
Treibnarzissen	296 Bund zu 10 Stück	0,15%
Narzissen	523 Bund zu 10 Stück	0,10%
Päonien	65 Bund zu 10 Stück	0,31%
Prunus serr.	1210 Stiele	1,22%
Prunus trib.	18172 Stiele	1,62%
Pyretrum	357 Bund zu 20 Stück	0,26%
Rosen	115820 Stück	0,83%
Rosen	122 Bund zu 10 Stück	0,14%
Flieder	333550 Stiele	4,96%
Schneeballen	77 Stück	0,08%
Schneeglöckchen	216 Bund zu 10 Stück	0,05%

Tulpen	6919	Bund zu 10 Stück	0,71%
Tulpen mit Zwiebeln	2270	Stück	1,11%
Zinnien	178	Bund zu 10 Stück	0,55%

Topfblumen

Adiantum, kl. Töpfe	44	Stück	0,02%
Agave	0	Stück	0,00%
Ageratum	336	Stück	0,60%
Ampelopsis	28	Stück	0,26%
Löwenmaul	588	Stück	1,35%
Asparagus Plumosus	52	Stück	0,08%
Asparagus Spreng., gr. Töpfe	30	Stück	0,17%
Azalea indica	57	Stück	0,02%
Begonien, Winterblüher, gr. T.	37	Stück	0,04%
Begonien, Winterblüher, kl. T.	40	Stück	0,02%
Begonia semperflorens	1500	Stück	0,19%
Blattbegonien, gr. Töpfe	30	Stück	0,18%
Bougainvillea	10	Stück	0,04%
Bromelien	2	Stück	0,08%
Kakteen, gr. Töpfe	9	Stück	0,04%
Kakteen, kl. Töpfe	25	Stück	0,006%
Calceolarien, gr. T.	2	Stück	0,02%
Calceolarien, kl. T.	20	Stück	0,01%
Calla	2	Stück	0,09%
Campanula	201	Stück	0,12%
Celosia	279	Stück	2,53%
Chrysanthemen	2264	Stück	10,01%
Cinerarien, gr. Töpfe	67	Stück	0,10%
Cinerarien, kl. Töpfe	295	Stück	0,15%
Coleus, gr. Töpfe	146	Stück	0,31%
Coleus, kl. Töpfe	1610	Stück	2,26%
Crassula, gr. Töpfe	6	Stück	0,01%
Croton	35	Stück	0,05%
Cyclamen, gr. Töpfe	846	Stück	0,25%
Cyclamen, kl. Töpfe	2906	Stück	0,29%
Echeverien	35	Stück	0,09%
Ficus repens	25	Stück	0,06%

Fuchsien	18 Stück	0,13%
Fuchsien kl. Töpfe	25 Stück	0,12%
Gloxinien	16 Stück	0,06%
Hedera	379 Stück	0,08%
Hortensien	689 Stück	0,52%
Kalanchoen, gr. Töpfe	2 Stück	0,02%
Kalanchoen, kl. Töpfe	1155 Stück	0,39%
Lobelien	773 Stück	2,06%
Margareten	22 Stück	0,10%
Pelargonien, gr. Töpfe	116 Stück	0,08%
Pelargonien, kl. Töpfe	191 Stück	0,45%
Petunien	2671 Stück	1,70%
Poinsettien	36 Stück	0,07%
Primula obc., gr. Töpfe	332 Stück	0,46%
Primula obc., kl. Töpfe	584 Stück	0,16%
Primula andere Sorten	2433 Stück	0,52%
Pteris, kl. Töpfe	332 Stück	0,11%
Usambaraveilchen	57 Stück	0,03%
Salvien	1059 Stück	1,37%
Sansevierien	37 Stück	0,03%
Sedum	86 Stück	0,09%
Selaginella	45 Stück	0,06%
Zimmerlinden	4 Stück	0,28%
Tagetes	4366 Stück	1,17%
Tradescantien	215 Stück	0,29%
Veronica	230 Stück	1,03%

INHALTSÜBERSICHT

	Seite
Einleitung	4
A) <i>Die generellen Absatzprobleme des Erwerbsgartenbaues</i>	6
1. Die beruflichen Besonderheiten	7
2. Die Entwicklung der gärtnerischen Absatzebenen	9
3. Absatzbeeinflussung durch Ernteschwankungen	12
4. Marktlage und Importe bestimmen Anbauumfang	15
5. Absatzstörung des Erwerbsgartenbaues durch Nebenerwerbs- und Liebhabergärtner	18
B) <i>Die staatliche Stützung des erwerbsgartenbaulichen Absatzes in der Bundesrepublik</i>	20
1. Schutzzollmaßnahmen für Gartenbauerzeugnisse	21
2. Die Sperrfristen bei der Einfuhr von Gartenbauerzeugnissen	36
3. Tarifliche Vergünstigungen der Bundesbahn	45
4. Die Handelsklassengesetzgebung ein weiteres Mittel der Absatzförderung	50
5. Der Grüne Plan zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit	54
6. Steuervergünstigungen für die gärtnerische Erzeugung	62
C) <i>Die üblichen gärtnerischen Absatzwege in der Bundesrepublik</i>	64
1. Betriebsuntersuchungen hinsichtlich der Absatzkosten	65
Betrieb mit Verkauf der Erzeugnisse in Gärtnerei	65
Betrieb mit Absatz der Erzeugnisse im eigenen Ladengeschäft	66
Betrieb mit Verkauf auf dem Markt	68
Betrieb mit Verkauf an den Kleinhandel	69
Betrieb mit Verkauf an den Großhandel	70
Versandgärtnerei	71
2. Die gemischten Absatzwege im gestreuten Erwerbsgartenbau, Untersuchung von 10 Betrieben	73
3. Der gärtnerische Gewerbebetrieb	74
4. Die personelle Beanspruchung der Betriebe bei den genannten Absatzarten	76
5. Der genossenschaftliche Absatz in der Bundesrepublik	78
6. Die Blumengroßmärkte	81
D) <i>Das Veilingwesen in Holland</i>	83
1. Rechtsform der Veilingen	84
2. Standorte der Veilingen	85
3. Organisation und Tätigkeit	85
E) <i>Das italienische Absatzwesen im Erwerbsgartenbau</i>	94
1. Die Absatzwege	94
2. Die staatliche Organisation	96
3. Der Exportumfang	97
Schlußbetrachtung	98
Literaturverzeichnis	103
Anhang: Netto-Veilingsätze, die den Erzeugern für im Veiling abgesetzte Produkte in Rechnung gestellt wurden	I
Übersicht des Jahres 1956 über Schnittblumen und Topfblumen, die unbrauchbar gemacht u. mit einem Mindestpreis entschädigt wurden	IV

LEBENS LAUF

Am 24. 3. 1917 bin ich als Sohn des Gärtnereibesitzers Carl Guhr und seiner Ehefrau Emma geb. Kuhnert in Hennigsdorf geboren und wurde dann evangelisch getauft.

Vom 6. bis 10. Lebensjahr besuchte ich die Volksschule und anschließend bis zum 15. Lebensjahr das Elisabeth-Gymnasium in Breslau.

Vom Jahre 1931 ab bereitete ich mich im Nahrungsmittelhandwerk praktisch auf die beabsichtigte Gewerbelehrertätigkeit vor und legte darin Gesellen- und Meisterprüfung ab. An drei Gewerbelehrvorbereitungssemestern habe ich teilgenommen.

Von 1937 bis 1945 war ich einberufen.

Während eines Lazarettaufenthaltes besuchte ich die Abendschule und legte am 12. April 1944 nach Absolvierung eines Kriegsteilnehmerlehrganges die Reifeprüfung ab.

Anschließend studierte ich an der Technischen Hochschule in Breslau Chemie.

Ab 1945 war ich bis 1949 Gewerbelehrer an der städtischen Berufsschule Erlangen und führte die Meisterkurse an der Berufsoberschule durch. An dieser Schule bin ich auch jetzt im Beirat als ehrenamtlicher Stadtrat tätig.

Gleichzeitig setzte ich meine naturwissenschaftlichen Studien an der Universität Erlangen fort.

1950 übernahm ich anstelle meines gefallenen Zwillingbruders den väterlichen Erwerbsgartenbaubetrieb und legte die Gartenmeisterprüfung ab. Die Gartenbaugruppe Erlangen vertrate ich als Obermeister.

Seit 1954 studiere ich an der Universität Erlangen Volkswirtschaft und Rechtswissenschaft. Im Juni 1957 legte ich meine Prüfung als Diplomvolkswirt ab.

Erlangen, April 1958

Herbert Guhr

